

Informe sobre las **Causas** de la liquidación de empresas en **Bogotá**



Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social

Dirección de Estudios e Investigaciones

Junio de 2009


CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Por nuestra sociedad

María Fernanda Campo Saavedra

Presidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio de Bogotá

Luz Marina Rincón Martínez

Vicepresidenta Ejecutiva

Lina María Castaño Mesa

Vicepresidenta de Gestión Cívica y Social

Ricardo Ayala Ramírez

Director de Estudios e Investigaciones

José Ramón Ortega Salgado

Sergio Sánchez Delgado

Analistas de investigación

ISBN

978-958-688-269-9

María Cristina Garzón Palacio




Diseño y diagramación

Horizontes Gráficos S.A.

Impresión

Informe sobre las Causas de la liquidación de empresas en Bogotá

Contenido

Presentación	4
Introducción	5
	
1. Dinámica de la liquidación de empresas en Bogotá, 2006 - 2008	6
	
2. Resultados de la encuesta sobre las causas de la liquidación de empresas en Bogotá	10
2.1 Perfil de las empresas que se liquidan en Bogotá	12
2.2 Factores que inciden en la liquidación de las empresas en Bogotá	16
2.2.1 Aspectos de la creación de la empresa que pueden incidir en la liquidación	16
2.2.2 Aspectos de la etapa de operación de la empresa que pueden incidir en la liquidación	24
2.2.3 Síntomas y acciones para evitar la liquidación de la empresa	27
2.2.4 Fase de liquidación de la empresa	31
	
3. Acciones de la CCB para apoyar a las empresas en Bogotá y la Región	39

Presentación

Las ciudades en el mundo buscan atraer inversión, elevar el crecimiento, generar empleo y aumentar la calidad de vida de sus habitantes, con este propósito consolidan entornos atractivos que facilitan la localización, la gestión y la sostenibilidad de las empresas y los negocios, promueven el emprendimiento y la formación de capital humano, así mismo, cuentan con información y conocimiento para orientar políticas y acciones públicas y privadas que contribuyen al fortalecimiento de la actividad económica y empresarial.

Bogotá es en Colombia, la ciudad con la base empresarial más amplia y diversificada del país: en el 2008, se habían registrado 243 mil (27% de las empresas del país), dedicadas principalmente a actividades de servicios, la industria y la construcción. Igualmente, es la ciudad donde cada año se crea el mayor número de nuevas empresas, cerca de 53 mil en promedio, las cuales en su mayoría son microempresas creadas como personas naturales.

Sin embargo, también cada año en la ciudad se liquidan en promedio 16 mil empresas, con efectos negativos en el crecimiento económico y en la calidad de vida de los habitantes de la ciudad. Esto es una desventaja para la ciudad porque disminuye su capacidad productiva, se destruyen inversiones y puestos de trabajo formales, reduce los ingresos tanto públicos como privados y se pierden esfuerzos y experiencia de los emprendedores.

La mayoría de las empresas que se liquidan en la ciudad son microempresas, creadas como personas naturales con pequeños capitales, que si bien en muchos casos conocen el negocio o la actividad en la cual incursionan, no cuentan con el conocimiento para gestionar la empresa, lo cual se convierte en factor determinante de la liquidación.

La falta de información y análisis sobre los aspectos que inciden en la liquidación de las empresas, (desde la creación y durante su gestión), limita la identificación de las

políticas y acciones que pueden contribuir a mejorar la sostenibilidad de las empresas y reducir el número de las empresas que tradicionalmente se liquidan.

En este contexto, la Cámara de Comercio de Bogotá, con el propósito de ampliar la información y el conocimiento sobre los aspectos que inciden en la liquidación de las empresas en la ciudad, consideró conveniente conocer la experiencia y opinión de los empresarios que en la ciudad liquidaron sus empresas. Para ello, la Cámara de Comercio de Bogotá a través de la Dirección de Estudios e Investigaciones, con la asesoría del Centro Nacional de Consultoría, realizó una encuesta a 579 empresas que entre el 2004 y el 2008 se liquidaron en Bogotá, con énfasis en tres aspectos: factores que inciden en la liquidación, necesidades de apoyo empresarial y acciones públicas y privadas para reducir la liquidación de empresas en la ciudad.

Este informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá, complementa la información y análisis que permanentemente realiza la Cámara de Comercio de Bogotá sobre el comportamiento de la actividad económica y empresarial. Aporta valiosa información sobre: el perfil de las empresas que se liquidan en Bogotá, según la actividad económica, naturaleza jurídica, tamaño, edad, recurso humano, educación y experiencia del empresario; los problemas que pueden llevar al cierre de la empresa, incluidos los aspectos administrativos, financieros y de mercado; las dificultades que encuentran los empresarios para liquidar la empresa y sus recomendaciones para evitar el cierre y/o facilitar el proceso de liquidación, que en muchos casos es imprescindible para reorientar la inversión a otras actividades productivas.

Con la publicación de este informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá, la Cámara de Comercio de Bogotá busca contribuir a mejorar el entorno empresarial y crear condiciones propicias para la gestión sostenible de las empresas en la ciudad y la Región.

Introducción

Ser empresario es una buena opción de vida para las personas, pero es una decisión que no se debe asumir como respuesta a una coyuntura. La creación de una empresa necesita planeación y el empresario debe capacitarse en los temas que necesita para administrar y gestionar la empresa.

Por ejemplo, en el tema financiero es esencial conocer la forma y requisitos necesarios para acceder al crédito; en mercadeo, el diseño y puesta en marcha de una estrategia para posicionar los productos y servicios en el mercado es indispensable para aumentar las ventas; el conocimiento de los procesos y de la gestión administrativa es determinante para garantizar el éxito de los negocios, dado que, una empresa debe tener una visión que la oriente para alcanzar sus metas y en el producto o servicio es clave la permanente innovación y el desarrollo de nuevos procesos que le permitan al empresario ofrecer alta calidad, con valor agregado y a precios competitivos.

Una de las ventajas de un plan de negocios es facilitar la comprensión y el conocimiento de las distintas circunstancias en las que se van a desarrollar las actividades de la empresa. La elaboración de un plan de negocios le permite al empresario: identificar la viabilidad económica y financiera de la empresa antes de llevar a cabo la inversión; identificar y anticipar problemas y riesgos, con lo cual, el empresario puede reducir costos, tiempo y dinero; determinar las necesidades de recursos con anterioridad; buscar la forma más eficiente de poner en marcha la empresa y respaldar la solicitud de crédito en una entidad financiera.

Adicionalmente, al plan de negocios, el empresario debe aprovechar las ventajas de iniciar la empresa en la formalidad: generar mayores posibilidades para el crecimiento y desarrollo de la empresa; ampliar el acceso a recursos e insumos de los mercados formales, principalmente al uso de créditos más baratos; darle a la empresa reconocimiento público de sus actos; acceder a servicios públicos y privados de apoyo empresarial; ampliar las oportunidades para comercializar los productos y servicios en los mercados más exigentes, cotizados y rentables; facilitar la celebración de contratos con los sectores público y privado y contribuir a generar empleo de calidad.

Con el propósito de apoyar el emprendimiento y la formalización empresarial, la Cámara de Comercio de Bogotá apoya al empresario con un portafolio integrado de servicios orientados a su formación y gestión, para ello cuenta con el Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende, el Programa de Soluciones Financieras, el Programa Tutor y servicios de consultorías especializadas y formación empresarial.

En el proceso de formalización de la empresa, la Cámara de Comercio de Bogotá también apoya al empresario, para lo

cual, ha liderado acciones para facilitar la creación de empresas, con el Programa de Simplificación de Trámites Empresariales y los Centros de Atención Empresarial –CAE–.

En los últimos años, Bogotá ha ganado reconocimiento como centro empresarial y de negocios del país con un fuerte tejido empresarial vinculado principalmente a las actividades de servicios, a la industria y la construcción. Este logro es resultado, entre otros factores de la cooperación entre los sectores público y privado, que se ha traducido en políticas y acciones para fomentar el emprendimiento y la innovación, atraer inversión, aumentar el número de empresas en condiciones formales y fortalecer el recurso humano.

La información y el conocimiento sobre los temas críticos que inciden en la liquidación de las empresas son estratégicos para buscar la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas.

En este marco, la Cámara de Comercio de Bogotá adelantó la encuesta a empresarios que habían liquidado la empresa entre el 2004 y el 2008 con el objetivo principal de identificar los motivos y causas que inciden en la liquidación de las empresas y aportar información útil sobre los siguientes aspectos:

- Determinar las características de las empresas liquidadas y de los empresarios.
- Establecer los “síntomas” asociados a la liquidación de las empresas.
- Identificar las acciones que se implementaron en el momento en que se comenzó a pensar la empresa.
- Conocer las recomendaciones de los empresarios para orientar las acciones públicas y privadas que permitan evitar o reducir el número de las empresas que se liquidan.

El principal factor que lleva a la liquidación de una empresa es la brecha que existe entre el conocimiento del negocio, del producto o servicio, en comparación con el menor conocimiento sobre la forma como se administra una empresa y como se hace la gestión del mercado, de los clientes y de los proveedores.

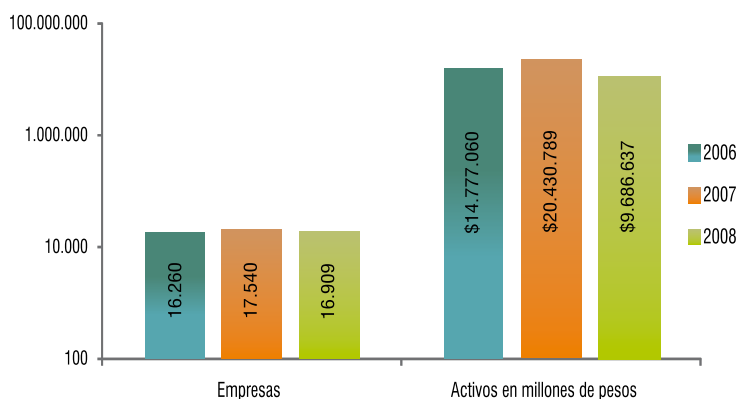
El informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá se organiza en tres partes: en la primera, se analiza el comportamiento de la liquidación de empresas en Bogotá entre el 2006 y el 2008 con base en las cifras del Registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá; en la segunda se presentan los resultados de la encuesta a empresarios que liquidaron la empresa entre el 2004 y el 2008; y en la tercera las acciones de la Cámara de Comercio de Bogotá para apoyar a los empresarios en Bogotá y la Región.

1. Dinámica de la liquidación de empresas en Bogotá, 2006 – 2008



En Colombia, Bogotá es la ciudad en donde se localiza el mayor número de empresas¹ y en donde se crean más empresas (50.293 en 2008), de cada 100 empresas registradas 87 son de tamaño micro, 12 son Pymes y 1 una es grande. La segunda característica de las empresas bogotanas es que se crean, en la mayoría de los casos, como personas naturales, 64 de cada 100 empresas. La tercera característica es su concentración en el sector de los servicios, 78 de cada 100 empresas, en el cual se destacan el comercio (37 empresas), las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (15 empresas) hoteles y restaurantes (8 empresas) y el transporte, almacenamiento y comunicaciones (7 empresas).

Gráfica 1. Empresas liquidadas en Bogotá y valor de los activos 2006-2008.



Fuente: Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2006-2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

También es la ciudad donde más se liquidan empresas: entre el 2006 y 2008, se cerraron en promedio 16 mil empresas cada año, con activos cercanos a \$14 billones. En su mayoría (78%) creadas como personas naturales y 22% como sociedades.

Llama la atención la estabilidad en el número de empresas que se liquidaron cada año, en un período que se caracterizó por el crecimiento económico de la ciudad: entre el 2006 y el 2008 la economía bogotana creció en promedio 5,9%. Igualmente, se liquidaron más microempresas y disminuyó la liquidación de empresas de tamaño mediano o grande, que son las empresas con mayor valor de activos e inversión: el 96% fueron mi-

croempresas con el 1,2% del valor de los activos; las pymes (3,8 %) con el 10,6% de los activos y las grandes empresas (0,3%) con el 88,2% de los activos.

Así mismo, la liquidación de empresas se concentró en tres sectores: 85% en servicios, con el 92% de los activos; 11% en la industria con el 3% de los activos y 3% en la construcción con el 2% de los activos.

En los servicios se destacó la liquidación de empresas en las actividades de: comercio (40%); hoteles y restaurantes (13%); actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (11%) y transporte y almacenamiento (10%).

1. Bogotá concentra cerca del 27% de las empresas de Colombia, en el 2008 se registró un total de 243 mil empresas legalmente constituidas y con matrícula mercantil renovada.

Cuadro 1. Empresas liquidadas en Bogotá, según el sector económico, 2006 – 2008.

Sector	2006	2007	2008	Variación 06 - 07	Variación 07 - 08
Agricultura y pesca	191	171	181	-10%	6%
Explotación de minas y canteras	49	39	42	-20%	8%
Industrias manufactureras	1.834	1.865	1.815	2%	-3%
Construcción	514	504	519	-2%	3%
Servicios	13.485	14.807	14.352	10%	-3%
No informa	187	154	0	-18%	-100%
Total	16.260	17.540	16.909	8%	-4%

Fuente: Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2006-2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Según la naturaleza jurídica, la mayoría de las empresas que se liquidaron habían sido creadas como persona natural y eran microempresas con bajos niveles de inversión. En Bogotá, el número de empresas que se crean como personas naturales es tres veces el de las empresas que se crean como personas jurídicas: entre

el 2006 y el 2008, 78% eran personas naturales y 22% personas jurídicas.

Así mismo, en el total de las personas jurídicas que se liquidaron, el mayor número fue de sociedades limitadas (60,3%), empresas unipersonales (16,8%) y sociedades anónimas (16,5%).

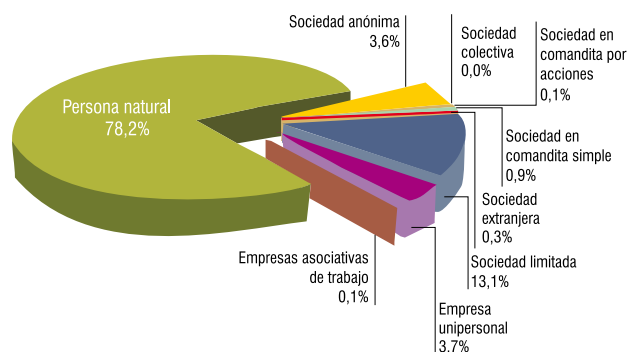
Cuadro 2. Naturaleza jurídica de las empresas liquidadas en Bogotá, según el sector económico, 2006 – 2008.

Naturaleza jurídica	2006	2007	2008	Variación 06 - 07	Variación 07 - 08
Persona natural	12.718	13.729	13.224	8%	-4%
Sociedad limitada	2.062	2.267	2.223	10%	-2%
Sociedad anónima	444	535	609	20%	14%
Sociedad colectiva	2	2	2	0%	0%
Sociedad en comandita simple	199	205	144	3%	-30%
Sociedad en comandita por acciones	13	17	11	31%	-35%
Sociedad extranjera	59	34	56	-42%	65%
Empresas asociativas de trabajo	22	18	18	-18%	0%
Sociedad civil	5	0	0	-100%	0%
Empresa unipersonal	736	733	622	0%	-15%
Total	16.260	17.540	16.909	8%	-4%

Fuente: Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2006-2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Otro aspecto que caracteriza la liquidación de empresas en Bogotá es la concentración del valor de los activos en las empresas que se crean como personas jurídicas: el 88% de los activos era de sociedades anónimas, el 7% de limitadas y el 2% de sociedades extranjeras.

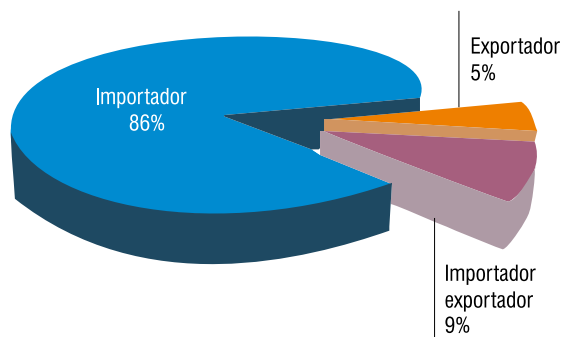
De las 16.909 empresas que se liquidaron en el 2008, el 5% se dedicaban a actividades de comercio exterior.

Gráfica 2. Distribución de las empresas liquidadas en Bogotá, según naturaleza jurídica. 2008.

Fuente: Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

De las 16.909 empresas que se liquidaron en el 2008, el 5% se dedicaba a actividades de comercio exterior. La baja participación se explica por la menor creación de empresas orientadas al mercado exterior; de las 243 mil empresas en operación, el 10% registra actividad de comercio exterior.

Gráfica 3. Distribución de las empresas liquidadas en Bogotá, según comercio exterior. 2008.



Fuente: Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Entre el 2006 y el 2008, de las empresas liquidadas con actividades de comercio exterior, la mayoría (86%), se dedicaba a importar, 5% a exportar y 9% a importar y exportar. Según el tamaño, el mayor número de empresas liquidadas en 2008 con actividad de comercio exterior fueron microempresas (74%), con activos por valor de \$17 mil millones, las pymes (23%) con activos por \$321 mil millones y la gran empresa (3%) con un valor de activos de \$2.3 billones.

Según la actividad económica, la mayoría (69%) de las empresas con comercio exterior se liquidaron en tres actividades: 39% en comercio al por mayor y al por menor y reparación de vehículos automotores; 16% en actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler y 13% en industria manufacturera.

En el occidente de Bogotá, (4 localidades), se localizaba el 30% de las empresas liquidadas y el 9% del valor de los activos.

Cuadro 3. Empresas liquidadas en Bogotá, según localidad y tamaño. 2008.

Localidad	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Antonio Nariño	438	9	2	-	449
Barrios Unidos	934	33	4	1	972
Bosa	518	1	-	-	519
Candelaria	227	7	3	-	237
Chapinero	1.288	137	46	27	1.498
Ciudad Bolívar	457	4	-	-	461
Engativá	1.652	21	4	1	1.678
Fontibón	838	27	16	3	884
Kennedy	1.517	21	1	1	1.540
Los Mártires	744	25	3	-	772
Puente Aranda	934	39	10	4	987
Rafael Uribe	440	2	1	-	443
San Cristóbal	335	2	-	-	337
Santa Fe	691	40	7	4	742
Sin dato	334	6	-	-	340
Suba	1.984	36	8	1	2.029
Teusaquillo	865	17	5	2	889
Tunjuelito	342	2	-	-	344
Usaquén	1.442	92	9	3	1.546
Usme	242	-	-	-	242
Total	16.222	521	119	47	16.909

Fuente: Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

En el 2008, según la localización de las empresas que se liquidaron en Bogotá, en la zona norte (5 localidades) se encontraba el 41% de las empresas con el 88% del valor de los activos, la mayor parte en actividades de servicios, principalmente como empresas comerciales, en actividades inmobiliarias y empresariales y en actividades financieras.

En el occidente (4 localidades) se encontraba el 30% de las empresas liquidadas y el 9% del valor de los activos.

Esta zona se destaca por la localización de empresas industriales en las localidades de Kennedy, Engativá y Puente Aranda.

En el centro (3 localidades) se encontraba el 10% de las empresas liquidadas con el 2% del valor de los activos y en el sector de los servicios, en la actividad de comercio al por mayor y al por menor.

En la zona sur (7 localidades) se encontraba el 17% de las empresas con menos del 1% del valor de los activos.

Cuadro 4. Edad de las empresas liquidadas en Bogotá, según la naturaleza jurídica. 2008.

Orden jurídico	1 año o menos	De 2 a 3 años	De 4 a 7 años	De 8 a 28 años	De 18 a 27 años	Más de 27 años	Total
Empresa unipersonal	152	162	259	49	-	-	622
Empresas asociativas de trabajo	2	2	8	6	-	-	18
Persona natural	3.337	3.810	3.509	2.141	338	89	13.224
Sociedad anónima	94	136	154	129	65	31	609
Sociedad colectiva	-	-	-	1	-	1	2
Sociedad en comandita por acciones	1	1	6	2	1	-	11
Sociedad en comandita simple	5	17	24	43	41	14	144
Sociedad extranjera	5	13	19	16	3	-	56
Sociedad limitada	410	493	501	473	237	109	2.223
Total	4.006	4.634	4.480	2.860	685	244	16.909

Fuente: Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Según la edad de las empresas, se liquidan más empresas con menos de tres (3) años de funcionamiento: el 51% de las empresas se había creado entre el 2006 y el 2008; el 26% entre el 2000 y el 2005 y el 17% durante la década del noventa.

Las empresas bogotanas, con más de ocho años de creadas son más estables y las que superan esta edad alcanzan un mayor grado de consolidación en el mercado. Según el sector económico y la edad, en los servicios se liquidan más empresas (85% del total), 11% eran empresas industriales y 3% eran de construcción.

En los servicios, en tres actividades se registró el mayor número de empresas que se liquidaron antes de cumplir

cuatro (4) años de funcionamiento; comercio al por mayor y al por menor (39%), hoteles y restaurantes (16%) y transporte, almacenamiento y comunicaciones (12%).

En el comercio al por mayor y al por menor se crea un mayor número de microempresas como personas naturales y generalmente son las empresas con mayor vulnerabilidad a la competencia y el mercado, por factores como falta de preparación de sus dueños para administrar la empresa, baja calificación del recurso humano que contratan y dificultades para acceder a financiamiento y crédito, especialmente, las empresas que tienen entre 1 y 3 años. Además, el valor de los activos es bajo, porque las microempresas se crean con un pequeño monto de capital.

2. Resultados de la encuesta sobre las causas de la liquidación de empresas en Bogotá



El número de empresas que funcionan y se crean en una ciudad o en una región refleja la fortaleza de su economía y determina las posibilidades de ampliar la capacidad de generar crecimiento, empleo e ingresos de calidad. Por ello, la creación de condiciones que faciliten el desarrollo de las actividades productivas y la sostenibilidad de las empresas es un tema prioritario en la agenda de la gestión del desarrollo económico y empresarial a nivel local.

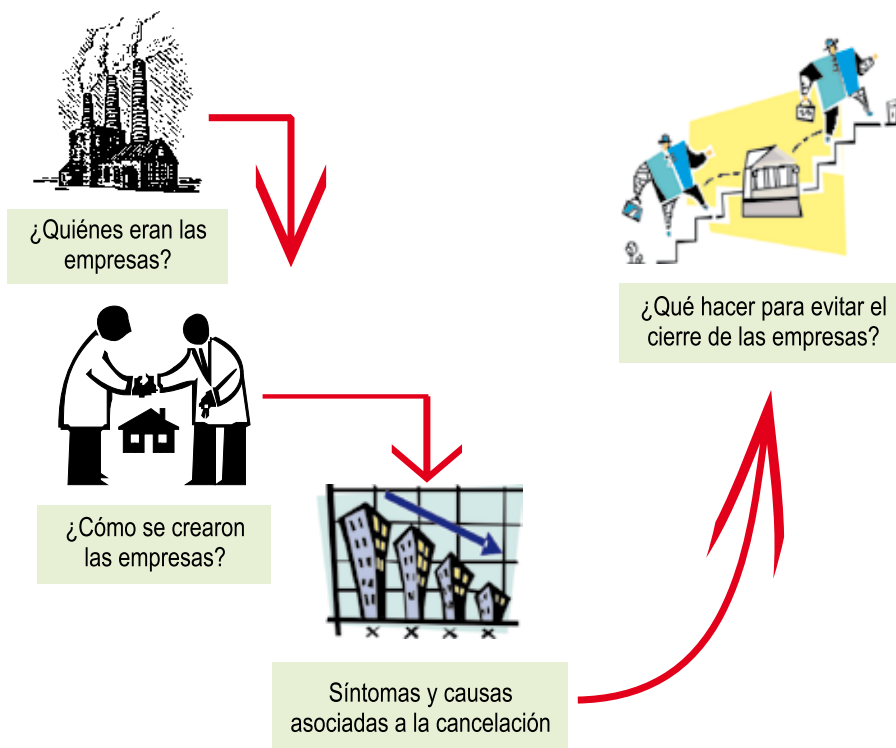
Ante la persistencia del número de empresas que se liquidan en la ciudad y con el objetivo de establecer los temas críticos y las acciones para lograr mayor estabilidad de las empresas, la Cámara de Comercio de Bogotá realizó una encuesta a 579 empresarios que liquidaron

su empresa entre el 2004 y 2008 con los siguientes propósitos:

- Identificar los motivos y causas que inciden en la liquidación de las empresas.
- Determinar las características de las empresas liquidadas y de los empresarios.
- Establecer los “síntomas” asociados a la liquidación de las empresas.
- Identificar las acciones que se implementaron en el momento en que se comenzó a pensar en cerrar la empresa.
- Conocer las recomendaciones de los empresarios para orientar las acciones públicas y privadas que permitan evitar o reducir el número de las empresas que se liquidan.

Gráfica 4

Estructura de la encuesta empresarial sobre las causas de la liquidación de empresas en Bogotá



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Ficha técnica de la encuesta sobre las causas de liquidación de empresas en Bogotá

Empresa que realizó la encuesta:	Centro Nacional de Consultoría. (CNC)
Universo:	Empresas liquidadas entre el 2004 y el 2008 (17.956 empresas)
Muestra:	Empresas liquidadas en los años 2004 a 2008 (579 empresas)
Fecha de recolección:	Noviembre 2007- Marzo 2008.
Error de muestreo:	4%
Nivel de confianza:	95%
Persona entrevistada:	Representante Legal de la empresa.
Ciudad:	Bogotá

Cuadro 5.

Distribución de la muestra según tamaño y actividad económica,

Tamaño	Universo	Muestra
Grande / mediana empresa	216	24
Micro Empresas	17150	453
Pequeña empresa	590	102
Total general	17956	579

Actividad económica	Universo	Muestra
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1178	38
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	279	9
Educación	124	4
Explotación de minas y canteras	217	7
Hoteles y restaurantes	1582	51
Industrias manufactureras	2450	79
Intermediación financiera	434	14
Otras actividades de servicios comunitarios	806	26
Pesca	31	1
Servicios sociales y de salud	1303	42
Suministro de electricidad, gas y agua	155	5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2171	70
Comercio y reparación de vehículos	6606	213
Construcción	558	18
Otros	62	2
Total general	17956	579

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

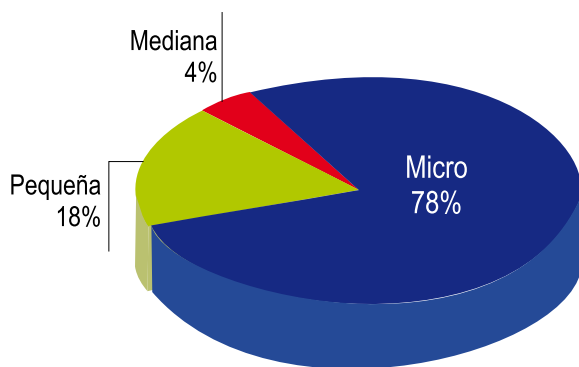


2.1 Perfil de las empresas que se liquidan en Bogotá

Para conocer y caracterizar el perfil de las empresas que se liquidan en Bogotá, la encuesta obtuvo información sobre el tamaño, la naturaleza jurídica, la actividad económica, el tiempo de funcionamiento, el recurso humano de las empresas y factores asociados con la formación del administrador o propietario de la empresa como su nivel educativo y experiencia. Estos aspectos definen la cultura emprendedora y empresarial de la ciudad.

Como se mencionó, en la estructura empresarial de Bogotá predominan las empresas creadas como persona natural, con un pequeño capital, que en promedio llega a los \$6 millones en activos y corresponde con la categoría de microempresa². Según la vocación económica, en este grupo se encuentra gran parte de los empresarios que ejercen la actividad comercial, profesionales independientes y técnicos que prestan servicios personales o a las empresas.

Gráfica 5. Tamaño de las empresas encuestadas



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

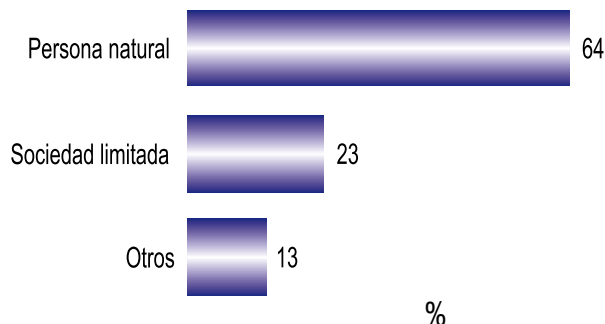
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Según el tamaño de las empresas, el 78% de las que se liquidan en Bogotá son microempresas. Este segmento es el más vulnerable a los cambios del mercado. En la

mayoría de los casos se identificó que los microempresarios no cuentan con capacitación y conocimiento en los temas administrativo y financiero y no tienen acceso a información estratégica del entorno y del sector económico en el que desarrollan su actividad, lo que dificulta definir un plan de negocio o anticiparse a los cambios del mercado con visión de mediano y largo plazo.

El 22% de las empresas que se liquidan en Bogotá son Pymes. En general, los empresarios de este segmento cuentan con mayor nivel de preparación, acceso a información sobre las características y la dinámica del mercado y capacidad económica para contratar asesorías en temas administrativos, financieros y contables, lo que les permite fortalecer la actividad de su empresa y adaptarse al mercado. No obstante, los problemas de este segmento empresarial están asociados en mayor proporción con la falta de liquidez, problemas con los socios y el saldo en cartera.

Gráfica 6. Organización jurídica de las empresas encuestadas



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

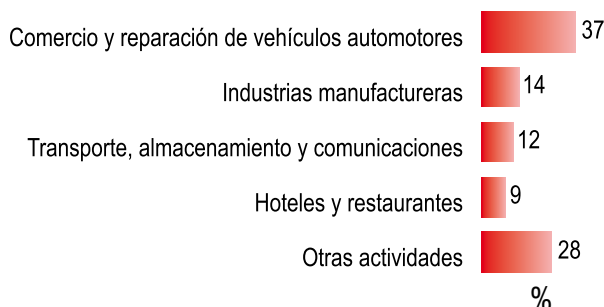
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Según la organización jurídica, en Bogotá se liquidan con mayor frecuencia (64%), las empresas creadas como persona natural. Estas empresas se caracterizan por un bajo nivel de inversión y enfrentan mayores problemas, relacionados con la rentabilidad de los negocios y el acceso al crédito, lo cual deteriora su liquidez y sostenibilidad.

2. Ley 905 de 2004, por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre Promoción del Desarrollo de la micro, mediana y pequeña empresa colombiana.

El 36% de las empresas fueron creadas como persona jurídica. En este grupo se destacó la liquidación de sociedades limitadas (23%). Las causas para el cierre de estas empresas se explican en la falta de liquidez, dificultades de acceso al crédito y problemas para llegar a acuerdos entre los socios.

Gráfica 7. Actividad económica de las empresas encuestadas



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

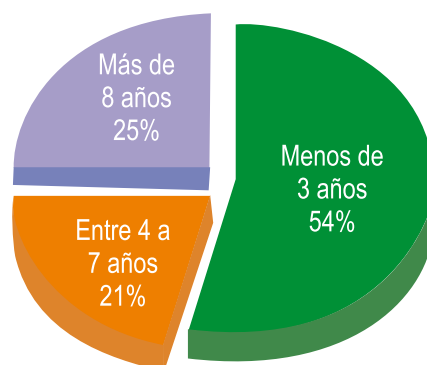
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

En los servicios y en la industria se liquida el mayor número de empresas. Los servicios representan el 78% de la actividad productiva y empresarial de la ciudad, en consecuencia, la mayor parte de las empresas que se liquidan están vinculadas a actividades de servicios (80 de cada 100 empresas), principalmente en comercio al por mayor y al por menor de bienes de consumo, intermedios y de capital y en transporte, almacenamiento y comunicaciones. La industria es la segunda actividad productiva de la economía bogotana, en este sector se liquida el 14% del total de las empresas.

Entre las principales causas que afectan la estabilidad de las empresas de servicios e industriales se encuentran: la disminución de la rentabilidad, la falta de liquidez para continuar la actividad, los problemas entre los socios, así como los cambios en los objetivos de los propietarios.

La edad de la empresa es un indicador de su capacidad de adaptación al mercado y de su sostenibilidad

Gráfica 8. Edad de las empresas encuestadas



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La edad de la empresa es un indicador de su capacidad de adaptación al mercado y de su sostenibilidad. La estructura empresarial de Bogotá se caracteriza por tener un gran porcentaje de empresas jóvenes (51% del total de empresas tiene menos de tres años): por ello, en la encuesta, más de la mitad de las empresas que se liquidaron tenían menos de tres años de funcionamiento.

Según la edad de las empresas, tres grupos son los más vulnerables:

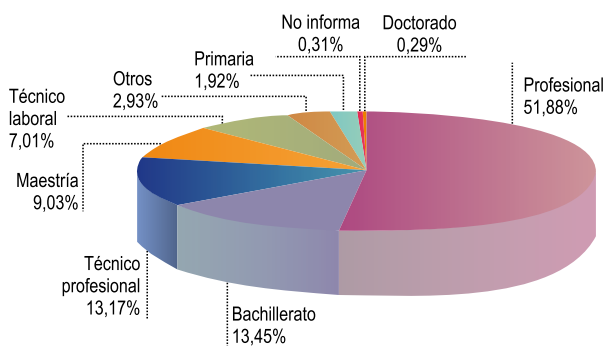
- Primero, empresas con menos de tres años de vida que no logran acumular la experiencia, fortaleza económica y capacidad técnica y operativa para consolidarse en el mercado. Las empresas que más se liquidan en este segmento son microempresas creadas como persona natural, principalmente en el comercio y en transporte y comunicaciones.
- Segundo, empresas con más de ocho años, que se encontraban en etapa de consolidación del negocio. Este segmento se caracteriza por la concentración de sociedades limitadas de tamaño pequeño, mediano y grande.
- Tercero, empresas entre 4 y 7 años. Este grupo se caracteriza por la mayor participación de pequeñas empresas creadas como persona natural y sociedades limitadas, en actividades comerciales, de servicios sociales y de salud y en transporte y comunicaciones.

Recurso humano de las empresas encuestadas

El conocimiento sobre la forma como se gestiona y administra una empresa es un factor determinante de su éxito. No basta con el conocimiento del emprendedor sobre cómo se elabora el producto o se presta un servicio. Para asegurar la sostenibilidad y crecimiento de la empresa es indispensable la formación en la administración y gestión empresarial, planeación estratégica, finanzas, contabilidad y mercadeo, entre otros.

Según las estadísticas del Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende³, el 61% de los emprendedores que crean empresa son profesionales y el 20% personas con formación de técnico profesional y técnico laboral. El conocimiento del empresario y del emprendedor es determinante para el crecimiento y sostenibilidad de las empresas, para identificar las oportunidades de crecimiento en el mercado, anticipar los riesgos y crear ventajas sostenibles.

Gráfica 9 . Nivel educativo de los empresarios encuestados

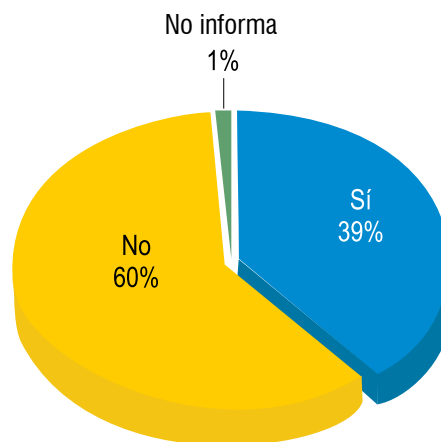


Fuente: Observatorio del Emprendimiento de Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

El 66% de los administradores o propietarios de las empresas que se liquidaron no eran profesionales, mientras el 44% tenían formación universitaria y de postgrado. Entre las empresas que se liquidan hay una mayor proporción de empresarios y administradores con niveles de educación no profesional.

Gráfica 10. Experiencia empresarial antes de iniciar la empresa



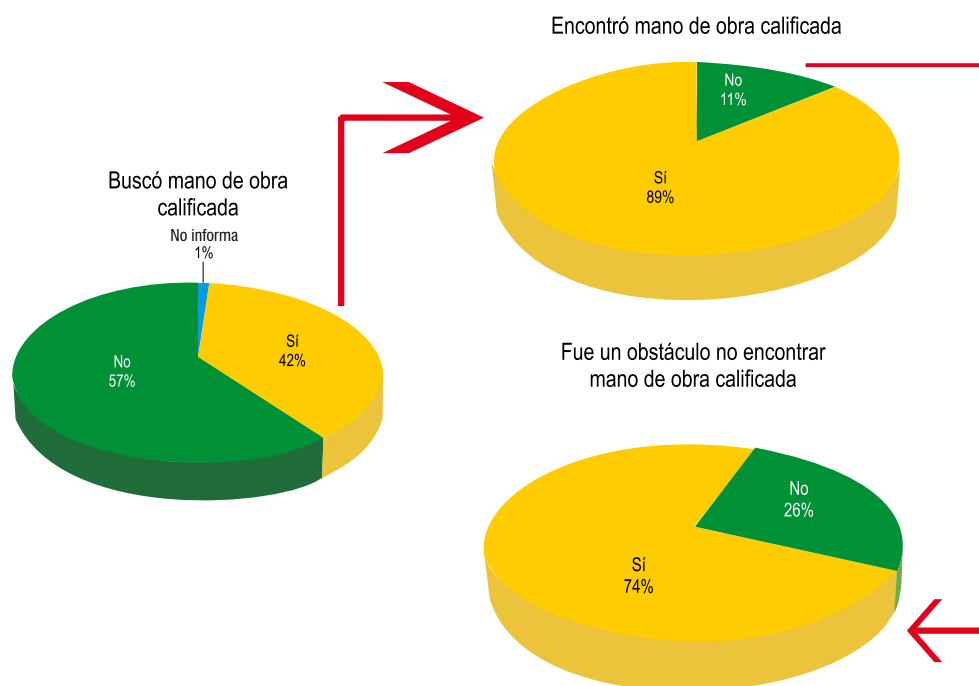
Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Un factor adicional de los empresarios que liquidaron la empresa fue la falta de experiencia en gestión empresarial, 60 de cada 100 empresarios no tenía experiencia al momento de iniciar. Sin embargo, a mayor tamaño de la empresa mayor es la experiencia del empresario: en las microempresas 2 de cada 3 microempresarios inician su negocio sin previa experiencia, en las empresas pequeñas esta relación baja de 2 a 1 y en las empresas medianas o grandes 1 de cada 3 empresarios no tiene experiencia previa.

Entre los factores que limitan las oportunidades de las empresas para permanecer en el mercado se destacan: la falta de formación en gestión empresarial y experiencia previa de los dueños o administradores

3. Observatorio de emprendimiento de Bogotá. Entorno para el emprendimiento en Bogotá y la Región, 2007 – 2008. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 2008.

Gráfica 11. Selección de la mano de obra en las empresas encuestadas

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La calidad del recurso humano es determinante para la buena gestión de las empresas y es una ventaja frente a la competencia: las empresas necesitan personal capacitado para reducir el margen de pérdidas y los costos de operación. La mayoría de las empresas que se liquidaron en Bogotá (57%) no buscaron personal calificado para desarrollar su actividad (ver gráfica 11).

En contraste, los empresarios que buscaron mano de obra calificada, la mayoría (89%) la encontró y considera que es de fácil acceso. Por su parte, los empresarios que no encontraron mano de obra calificada (11%) reconocen en la ausencia de este factor un obstáculo para el funcionamiento y la sostenibilidad de su empresa.

En síntesis, según el perfil de las empresas que se liquidan en Bogotá, la mayoría son microempresas registradas como persona natural, en las actividades de servicios de comercio y transporte y comunicaciones y en el sector de la industria. En más de la mitad de los casos estas empresas no superan los tres años de vida.

Entre los factores que limitan las oportunidades de las empresas para permanecer en el mercado se destacan: la falta de formación en gestión empresarial de los due-

ños o administradores, que en muchos casos no cuentan con experiencia empresarial previa y no buscan personal calificado. No obstante, los empresarios opinan que contar con mano de obra calificada es una ventaja para ser competitivo en el mercado.

Entre las dificultades que encontraron los empresarios para conseguir recurso humano, se destacaron:

- La baja calificación y la falta de experiencia.
- La falta de disponibilidad.
- Los costos del recurso humano calificado.



2.2 Factores que inciden en la liquidación de las empresas en Bogotá

Con el propósito de identificar los factores y las dificultades que pueden llevar a la liquidación de las empresas, se analizan los principales problemas que encontraron los empresarios desde la creación de la empresa hasta la liquidación.

En este capítulo se identifican los factores y las dificultades que acompañaron la decisión de crear la empresa y las razones para cerrarla, según la percepción de los empresarios. Para ello, se analizan los factores que inciden en la liquidación, entre los que se destacan: las fuentes de financiamiento, el conocimiento y el manejo de los temas administrativos, financieros y del mercado.

2.2.1 Aspectos de la creación de la empresa que pueden incidir en la liquidación

Los motivos para crear empresa se clasifican en tres niveles:

- Primero, de tipo personal: dejar de ser empleado, tener mejores ingresos, mejorar su calidad de vida, crear una empresa con la familia o realizarse profesionalmente.
- Segundo, los relacionados con el interés económico: constituir la empresa como la principal fuente de recursos, tener un ingreso adicional, invertir capital o generar empleo.
- Tercero, los motivos que facilitan identificar la oportunidad de negocio: la experiencia previa, el conocimiento del negocio, desarrollar un nuevo producto y el conocimiento del sector.

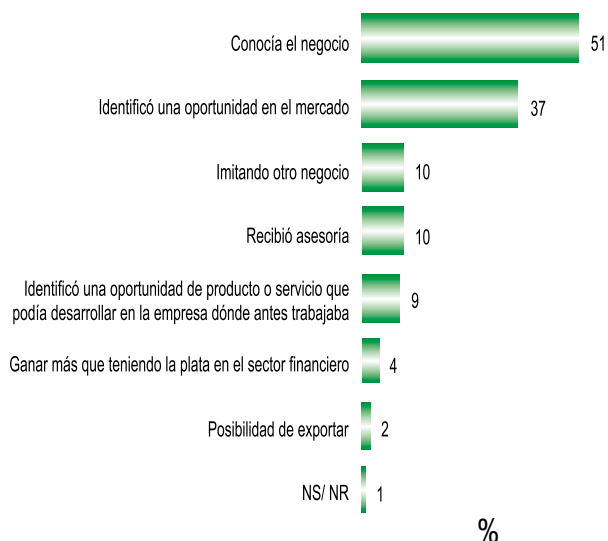
Los empresarios identificaron tres tipos de dificultades al momento de crear la empresa: financiamiento, normas legales y experiencia empresarial.

Gráfica 12. Motivos para crear la empresa



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.



Gráfica 13. Cómo identificó la idea de negocio

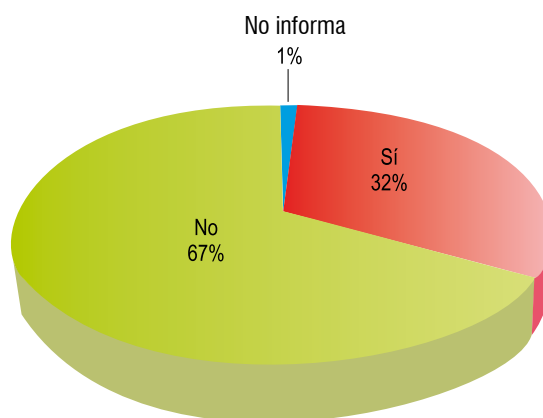
Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La mayoría de los empresarios inicia la empresa sin experiencia pero con amplio conocimiento del negocio, esto significa que conocen sobre el hacer pero no tienen suficiente preparación para orientar la empresa y lograr su crecimiento.

Las empresas también se crean porque los emprendedores identifican oportunidades de negocio en el mercado, imitan o adaptan el modelo de negocio de un producto o servicio, reciben asesoría para iniciar la empresa y en menor proporción la crean para comercializar los productos y servicios de las firmas donde estaban vinculados.

En la última década, Bogotá mejoró el entorno jurídico y legal para la creación de empresas. A partir del año 2003, se redujo el número de contactos y trámites para la constitución y registro de las empresas, de 17 a 2 y se redujo el tiempo a dos días, con el programa de Simplificación de Trámites liderado por la Cámara de Comercio de Bogotá, Confecámaras y los gobiernos nacional y distrital. Así mismo, se agilizó el servicio de Registro mercantil a través del modelo de servicio de apoyo empresarial CAE⁴ (Centro de Atención Empresarial) en las sedes de la Cámara de Comercio.

Gráfica 14. ¿Experimentó alguna dificultad al crear la empresa?

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La mayoría de los empresarios de Bogotá (67%) no encontró dificultades al momento de iniciar su empresa. Una tercera parte de los emprendedores encontró dificultades al momento de crear su negocio, principalmente en tres temas específicos: financiamiento, desconocimiento de las normas legales e inexperiencia en temas empresariales.

Las dificultades en financiamiento afectan más a las microempresas en servicios de: comercio al por mayor y al por menor y hoteles y restaurantes. Los obstáculos financieros más importantes son: falta de capital de inversión, dificultades para acceder al crédito y costos de los insumos.

Entre las dificultades legales identificadas al momento de realizar los trámites para la creación de la empresa están: la demora para obtener licencias y permisos de funcionamiento y la comprensión y aplicación de las normas legales y estatutarias que rigen a las sociedades. Los problemas legales afectan en mayor medida a las empresas en servicios comerciales, sociales y de salud.

4. En los CAE se ofrece al emprendedor o empresario el servicio de orientación y asesoría jurídica para la creación y formalización de las empresas.

Gráfica 15. ¿Cuáles son las dificultades para crear empresa?

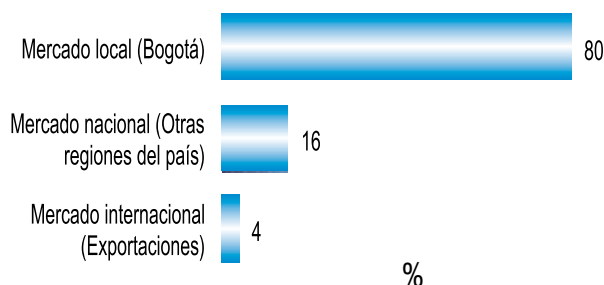
Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

El tercer tipo de dificultad se refiere al conocimiento y a la experiencia empresarial. Algunos emprendedores inician su actividad sin saber suficiente del producto o servicio, cómo hacerlo competitivo o no cuentan con la capacidad operativa para responder a la demanda tanto en cantidad como en calidad. Las empresas en las actividades de servicios de comercio, transporte, almacenamiento y comunicaciones son las más afectadas por este tipo de dificultades.

El tamaño del mercado bogotano y la dinámica de su estructura empresarial (7 millones de habitantes y más de 243 mil empresas) hacen de la ciudad un lugar atractivo para localizar actividades productivas y realizar negocios: el 80% de las empresas que se liquidaron tenía a Bogotá como su mercado objetivo.

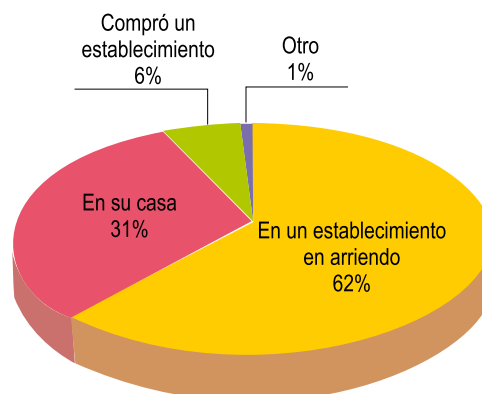
Sólo el 16% de las empresas liquidadas tenía como mercado objetivo el mercado nacional y 4% el internacional. En la baja orientación exportadora de las empresas bogotanas inciden entre otros factores como: la orientación hacia el mercado interno de Bogotá; el tamaño de la empresa que limita su capacidad para atender el

Gráfica 16. Mercado objetivo de las empresas encuestadas

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

mercado, generalmente en las microempresas; el bajo conocimiento de las empresas sobre las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales para ampliar el mercado y los costos de los trámites y certificados para exportar.

Gráfica 17. Lugar de inicio del negocio

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los problemas que limitan la posibilidad de las empresas para incursionar en el comercio exterior les impide aprovechar oportunidades para ampliar los negocios.

Cerca de las dos terceras partes de los empresarios inició su negocio en un establecimiento en arriendo, sólo el 6% compró el establecimiento. Así mismo, en correspondencia con el alto componente micro empresarial que caracteriza la estructura empresarial en Bogotá, la tercera parte de las empresas inició actividades en la propia casa del emprendedor, con el propósito de reducir costos de arrendamiento y de servicios públicos, estos tienen tarifas más altas en predios comerciales o industriales.

Gráfica 18. Fuente de recursos para iniciar su empresa

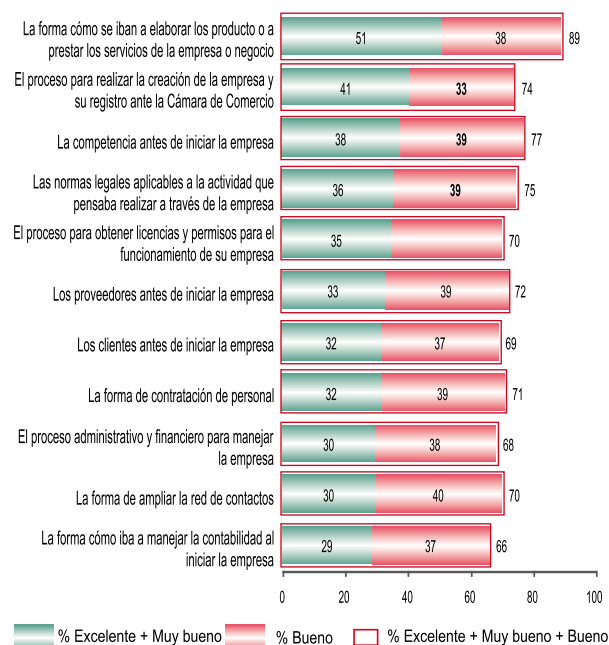


Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La principal fuente de financiamiento son los recursos propios. Las dificultades que encuentran los empresarios, principalmente microempresarios y pequeños, para acceder a recursos de crédito hacen que esta fuente no sea la más utilizada. Entre las dificultades identificadas por los empresarios se encuentran no poder cumplir con las garantías y los requisitos exigidos.

Así mismo, la financiación a través de socios o inversionistas se registra en pocos casos. Uno de los principales cuellos de botella para que las empresas crezcan es el acceso a recursos de crédito, así como a otras fuentes de financiamiento empresarial.

Gráfica 19. Nivel de conocimiento del empresario para iniciar el negocio



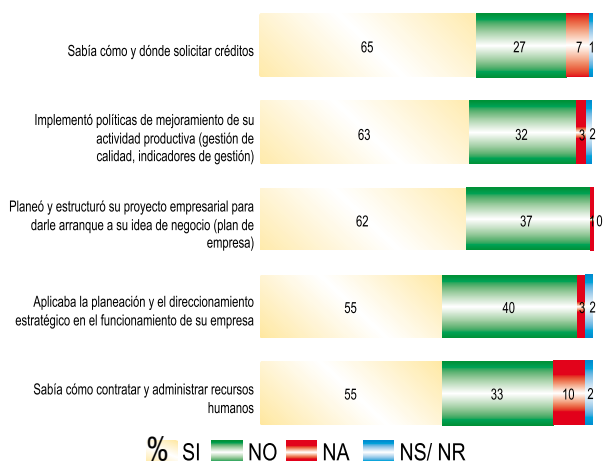
Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los empresarios consideran que conocen su producto o servicio, el proceso para registrar su empresa, la competencia y las normas que deben cumplir en su actividad.

Sin embargo, al iniciar su actividad tienen bajo conocimiento sobre el comportamiento y las características de proveedores y los clientes, en temas administrativos, financieros, contables y estratégicos para asegurar el crecimiento, la estabilidad en el mercado y participar en redes de contactos comerciales.

Un factor importante de la estrategia de crecimiento de la empresa es la articulación a redes de contactos comerciales y empresariales, para ampliar la demanda de sus productos y servicios y articularse con empresas similares, convertirse en proveedores de otras empresas y conformar cadenas productivas o clusters.

La principal fuente de financiamiento son los recursos propios

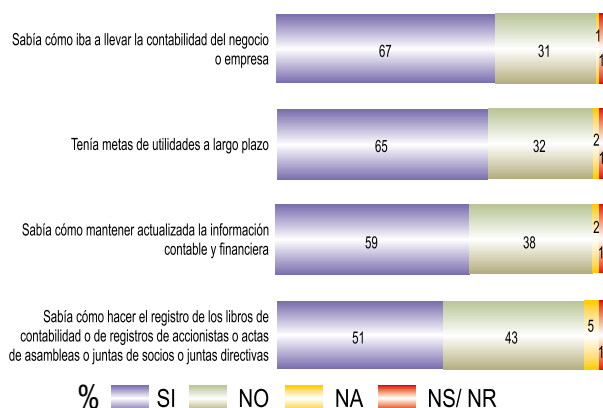
Gráfica 20. Conocimiento de aspectos relacionados con temas administrativos y financieros

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

El balance del conocimiento de los empresarios en temas administrativos y financieros es positivo: más de la mitad saben cómo obtener un crédito, implementar acciones para mejorar la competitividad de los negocios, desarrollar planes de empresa y administrar el recurso humano.

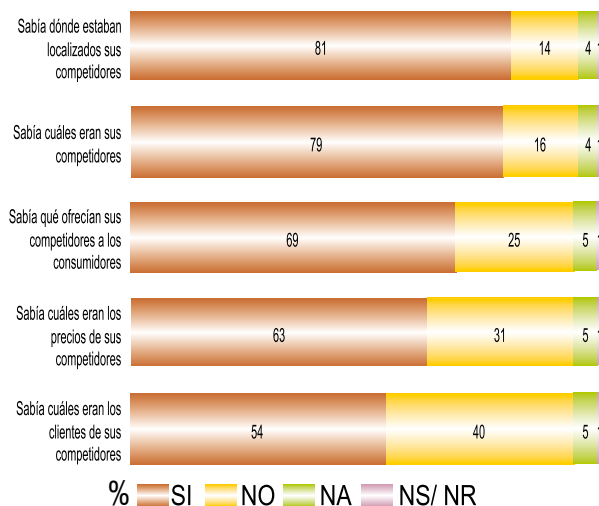
La principal debilidad, para más de la tercera parte de los empresarios, es el tema relacionado con la formulación de la idea de negocio, la planeación y el direccionamiento estratégico para la operación de la empresa.

Gráfica 21. Conocimiento de aspectos relacionados con la contabilidad

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

El principal aspecto en el que los empresarios tienen desconocimiento es la forma como se diligencian y registran los libros de contabilidad y las actas de las juntas directivas de las empresas.

Gráfica 22. Conocimiento de aspectos relacionados con la competencia

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

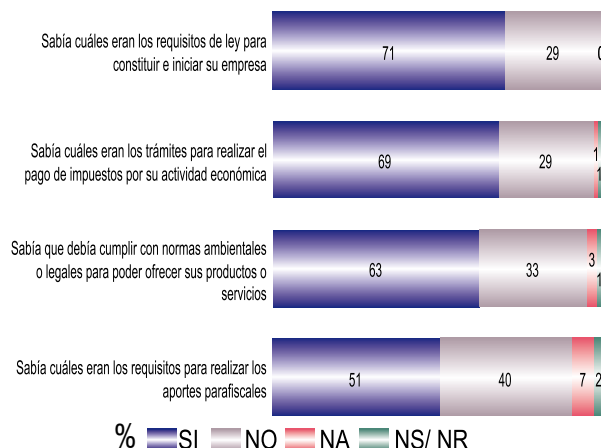
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

En general, los empresarios tienen buen conocimiento sobre la competencia. La mayor parte tiene información del número, la localización y el tipo de productos y servicios ofrecidos por sus competidores. Sin embargo, una tercera parte no tiene información de aspectos importantes para la planeación del negocio como la estrategia de precios y los segmentos de clientes de la competencia.

La mayoría de los empresarios cuando inician la empresa, tienen buen conocimiento de las normas legales para constituir la, pagar los impuestos, cumplir las normas ambientales y el pago de parafiscales. No obstante, la tercera parte tiene información insuficiente en estos mismos temas, en particular sobre los trámites para realizar aportes parafiscales y en general los requeridos para iniciar la empresa en la formalidad.

Según la naturaleza jurídica, tanto las empresas de personas naturales como de personas jurídicas conocían los trámites legales ante la Cámara de Comercio y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para formalizar una empresa.

Gráfica 23. Conocimiento de aspectos relacionados con las normas legales para constituir y poner en funcionamiento la empresa



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

En el caso de las empresas creadas como persona natural, el mayor desconocimiento fue sobre licencias de funcionamiento, pagos de derechos, consultas de uso



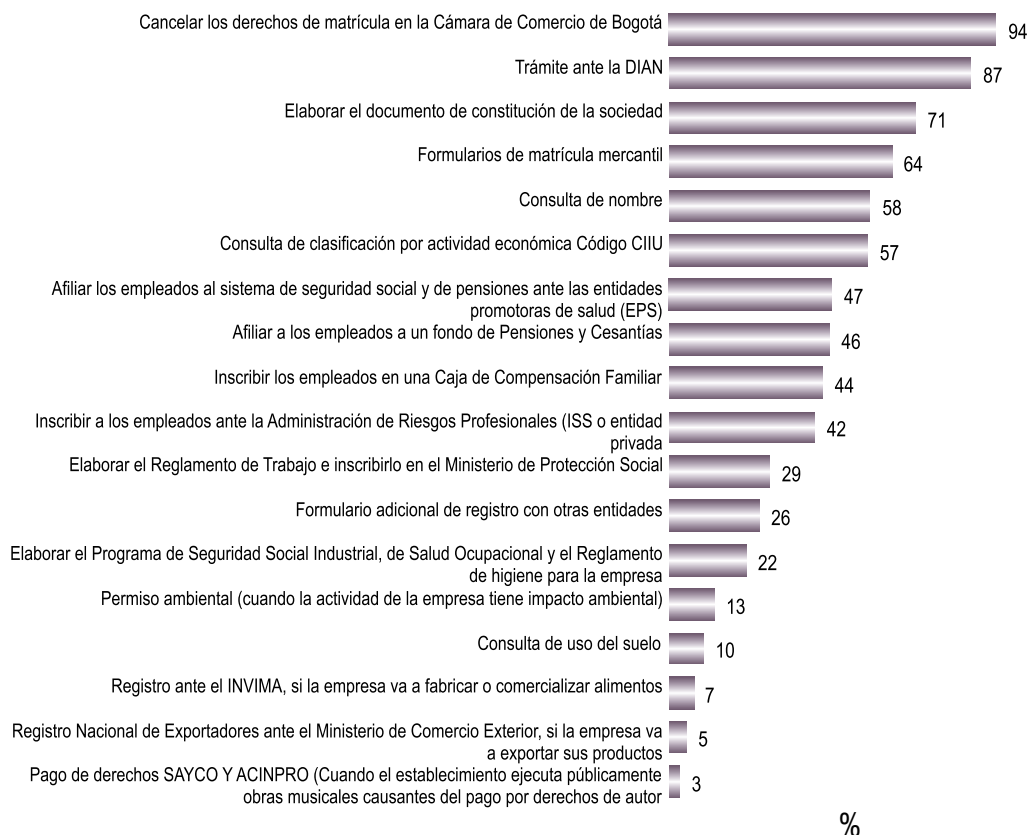
del suelo ante la Secretaría Distrital de Planeación y en el tema laboral (reglamento de trabajo, inscripción de los empleados a EPS, a fondos de pensiones y las administradoras de riesgos profesionales).

Gráfica 24. Conocimiento de los requisitos de Ley para iniciar una empresa como persona natural



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

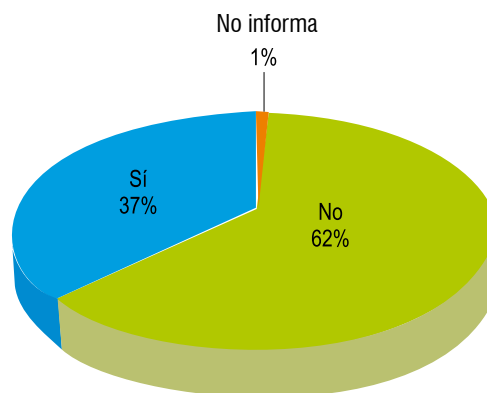
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Gráfica 25. Conocimiento de los requisitos de Ley para iniciar una empresa como persona jurídica

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Las empresas creadas como personas jurídicas tienen mayor desconocimiento en temas laborales relacionados con la inscripción y pagos en las cajas de compensación familiar, riesgos profesionales, fondos de pensiones y cesantías, las normas y procedimientos en seguridad industrial y el procedimiento para solicitar el permiso ambiental, el Registro ante el INVIMA, el Registro Nacional de Exportadores y para pagar los derechos de SAYCO Y ACINPRO.

El 37% de los empresarios buscó asesoría al momento de crear la empresa, la fuente principal de orientación e información fueron los amigos

Gráfica 26. ¿Buscó asesoría para iniciar su empresa?

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La mayoría de los emprendedores no buscó asesoría para iniciar la empresa: sólo 1 de cada 3 buscó asesoría. Gran parte de las empresas empiezan a funcionar sin tener claridad en aspectos fundamentales para el éxito en los negocios como: administración, financiamiento, normas legales, condiciones del mercado y la competencia. La falta de información incide negativamente en el desempeño de la empresa.

Gráfica 27. ¿Quién le prestó la asesoría?



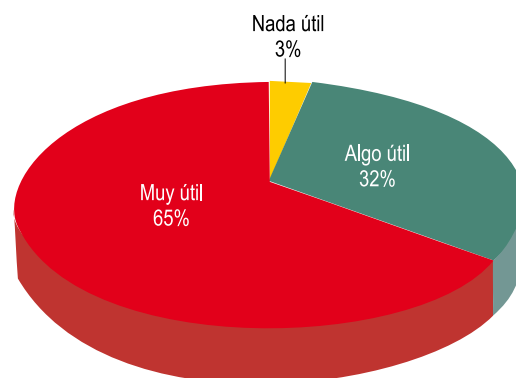
Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

El 37% de los empresarios buscó asesoría al momento de crear la empresa, la principal fuente de orientación e información fueron los amigos y en menor medida asesores especializados o entidades públicas y privadas que prestan servicios de orientación y apoyo para la creación de empresas, el emprendimiento y la gestión empresarial.

Los empresarios que recurren a la asesoría de amigos o asesores especializados buscan principalmente infor-

mación relacionada con el manejo administrativo de la empresa y la realización de los trámites y requisitos legales (permisos, registros, licencias). Según la opinión de los empresarios, entre las entidades públicas y privadas de apoyo al sector empresarial, se destacó la Cámara de Comercio de Bogotá por la oportunidad y utilidad de sus servicios de asesoría empresarial.

Gráfica 28. Utilidad de la asesoría de la CCB



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Gran parte de los empresarios que se benefician de los servicios de apoyo y asesoría empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá los calificaron como muy útiles. Entre la oferta de servicios, los más posicionados en el sector empresarial son los que orientan al emprendedor en trámites y requisitos legales, creación, constitución de la empresa y asesoría en el manejo administrativo de la empresa.

Según la opinión de los empresarios, entre las entidades públicas y privadas de apoyo al sector empresarial, se destacó la Cámara de Comercio de Bogotá por la oportunidad y utilidad de sus servicios de asesoría empresarial

Gráfica 29. Tipo de asesoría de la CCB

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

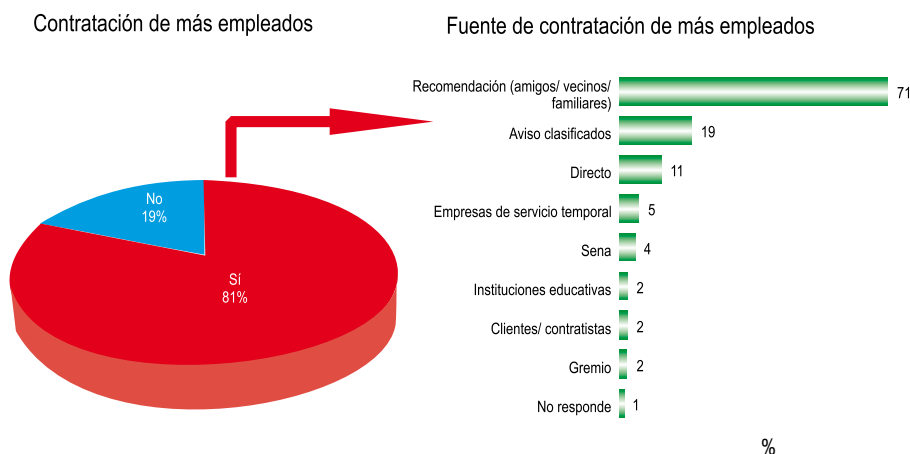
Los emprendedores utilizan en menor proporción los servicios de la Cámara en los temas de mercadeo, financiero y contable. Este resultado corrobora la necesidad de promover en los empresarios la utilización de los programas para mejorar la sostenibilidad y fortale-

cer la capacidad administrativa, financiera, contable y competitiva de las empresas con el objetivo de reducir el número de las que se liquidan.

Los principales problemas que enfrentan los empresarios al iniciar la empresa son:

- La falta de capital: muchas veces la decisión de crear empresa no se acompaña del respaldo financiero necesario y los emprendedores utilizan recursos propios.
- Crear la empresa sin experiencia previa: sólo 2 de cada 5 emprendedores, buscó asesoría para iniciar la empresa y por lo general con amigos. La experiencia se limita al conocimiento de su último empleo, por ello, inician la empresa en una actividad similar, donde predomina el conocimiento del negocio, pero sin el conocimiento administrativo, en mercados, clientes y proveedores.
- Carencia de conocimiento y formación en administración y gestión empresarial: las necesidades de capacitación se concentran en temas de administración de empresas, legales, mercados, clientes y la competencia.

2.2.2 Aspectos de la etapa de operación de la empresa que pueden incidir en la liquidación

Gráfica 30. Contratación de empleados

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

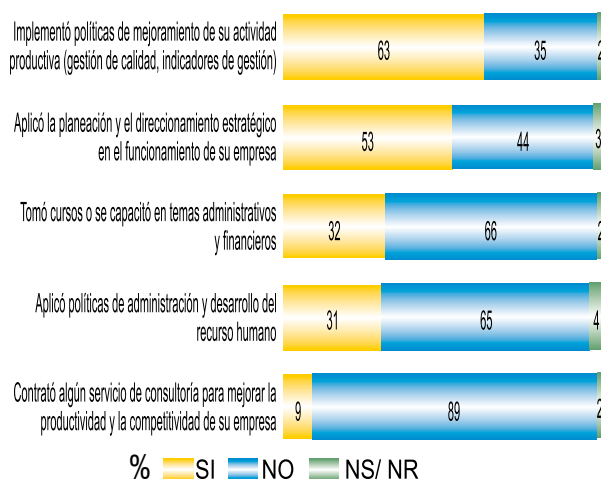
Durante la fase de operación de las empresas, generalmente aumenta el número de empleados. En las microempresas, el promedio de empleados se duplicó (de 2 a 4 empleados), las pequeñas triplicaron sus empleados (de 4 a 14) y las medianas y grandes aumentaron 5 veces su planta de personal (de 22 a 106).

El aumento en el número de empleados indica que en la medida en que los empresarios tienen expectativas positivas sobre su desempeño y encuentran un entorno favorable para el desarrollo de su actividad, invierten en recursos humanos para fortalecer su posición en el mercado.

Los empresarios que vincularon nuevos empleados utilizaron para contratar, recomendaciones de amigos, conocidos y familiares. Sin embargo, este mecanismo no es garantía de la competencia del recurso humano. Los empresarios muestran menor utilización de empleados seleccionados por empresas de servicios temporales o de los servicios de empleo disponibles por entidades como el SENA.

La selección y contratación directa de los empleados puede generar sobrecostos y ocasionar pérdidas por falta de capacitación del recurso humano. Los riesgos se pueden reducir con los servicios de entidades especializadas en selección, capacitación y certificación de la formación y aprestamiento del recurso humano.

Gráfica 31. Manejo de temas administrativos y financieros

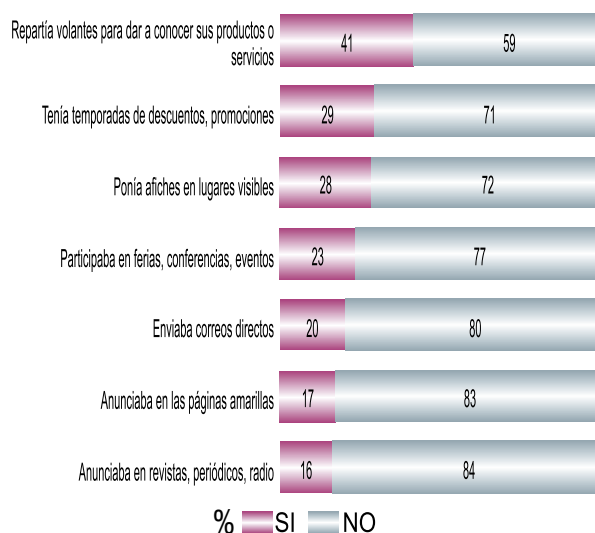


Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Durante la operación de la empresa, el manejo de temas administrativos y financieros, se concentra en la implementación de acciones para mejorar la actividad productiva y la planeación de la empresa. No obstante, se descuidan temas cruciales para mejorar la productividad del negocio, como la capacitación en gestión de calidad, planeación estratégica, estrategia financiera, así como en temas de manejo y desarrollo del recurso humano.

Gráfica 32. Formas de promoción y publicidad de sus productos o servicios

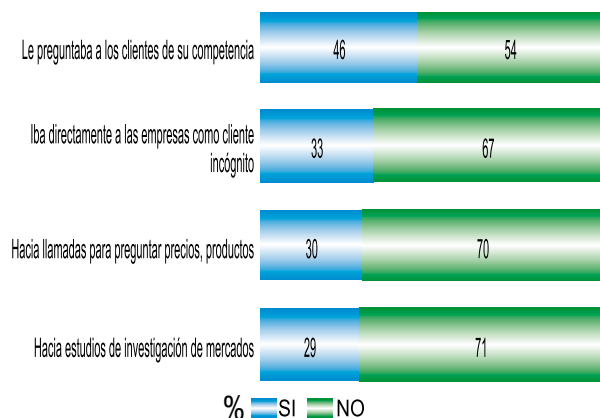


Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

En la etapa de operación de la empresa, los empresarios identifican como un factor que incide en la liquidación, la falta de un plan de mercadeo y de promoción de los productos y servicios. En efecto, la mayor parte de los empresarios no realiza publicidad por medios masivos y se limitan a la distribución de volantes, afiches y el envío de correos directos, medios que tienen un alcance limitado para posicionar la marca o la fidelización de clientes. La participación en ferias y eventos de promoción es una estrategia para atraer nuevos clientes, pero requiere mayor utilización de los empresarios en la gestión.

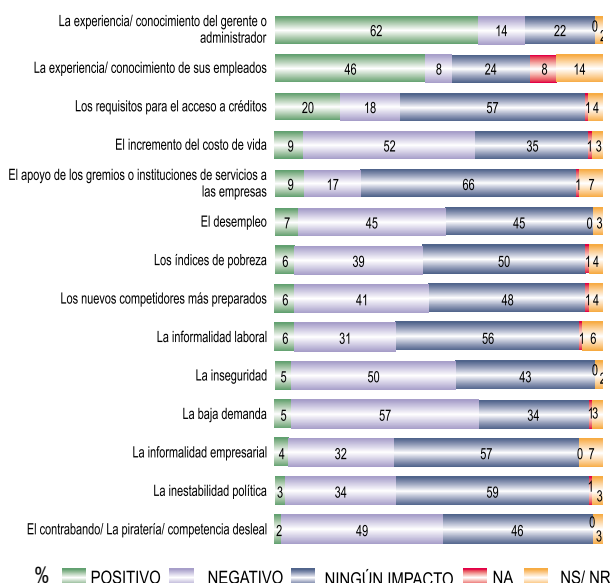
Así mismo, el desarrollo de páginas web es uno de los instrumentos que le permite a las empresas dar a conocer sus productos y servicios y facilita los contactos comerciales. Sin embargo, este instrumento no es de uso masivo al inicio de las actividades de la empresa.

Gráfica 33. Formas de analizar la competencia

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

El mayor porcentaje de los empresarios no realizó estudios para identificar la competencia. La falta de estudios de mercado es común entre las empresas que se liquidan. Así mismo, los empresarios con información sobre el comportamiento de la competencia la obtuvieron a través de visitas a los establecimientos o con preguntas a sus clientes.

Gráfica 34. Factores que inciden en el desempeño de la empresa

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Durante la etapa de funcionamiento de las empresas que se liquidaron, los dueños y los administradores identificaron aspectos internos y del entorno económico y social que determinaron el resultado de su actividad económica.

Entre los aspectos internos de la empresa con impacto positivo se destacaron:

- La experiencia y conocimiento del gerente para dirigir y de los empleados para responder a las necesidades de la empresa.

Entre los factores con impacto negativo se destacaron:

- La baja demanda, como el aspecto más negativo para los empresarios.
- Las condiciones del entorno.
- El incremento en el costo de vida.
- El desempleo, la inseguridad, el contrabando y la competencia desleal.

Así mismo, 4 de cada 5 empresas que registran crecimiento en el número de empleados, recurren a los amigos para obtener mano de obra y generalmente el tipo de contrato que utilizan no ofrece estabilidad laboral.

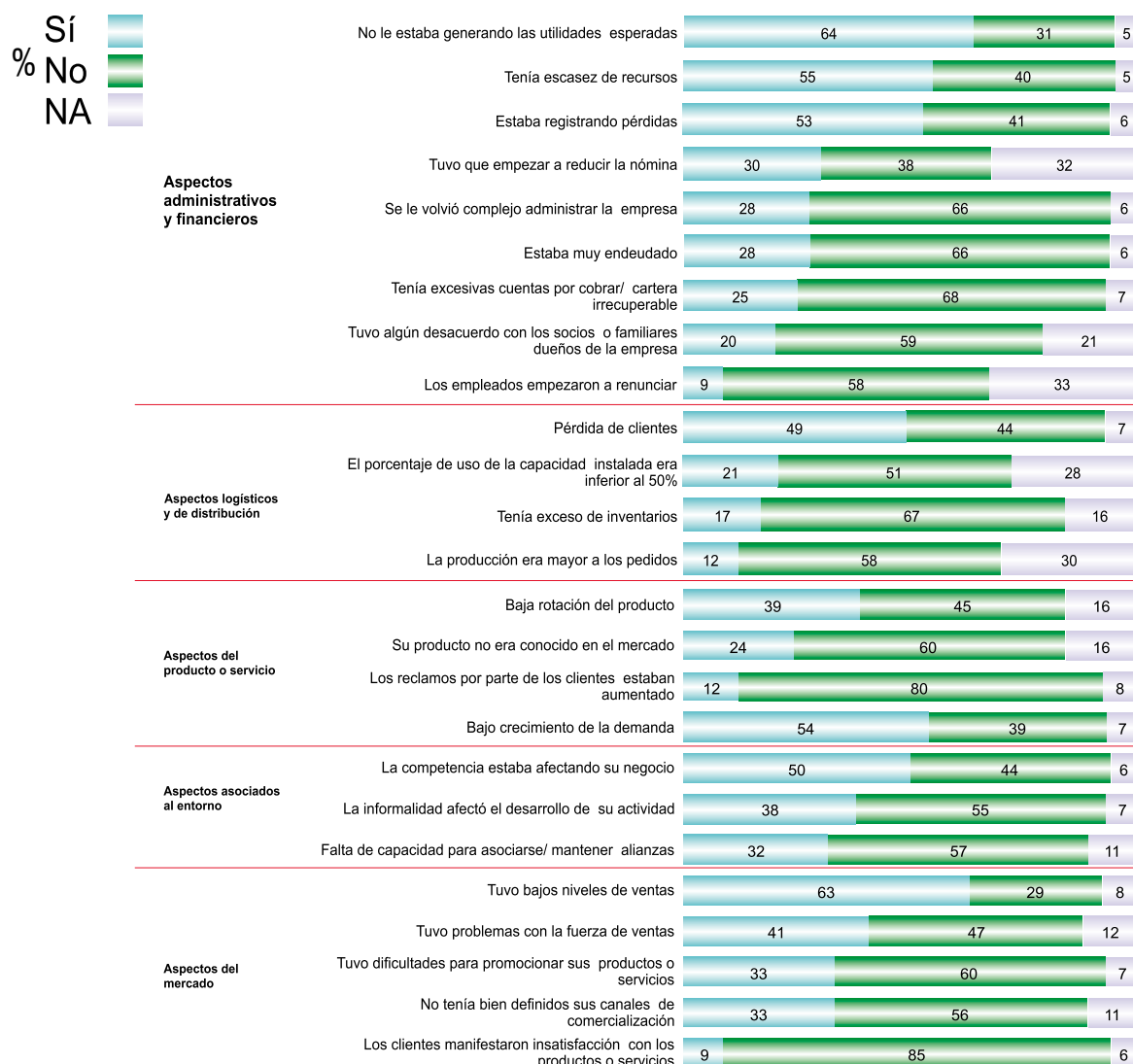
Los aspectos que inciden en la liquidación de las empresas en la etapa de operación son:

- La contratación directa de los empleados sin certificar su capacitación para responder a las necesidades de la empresa
- Las limitaciones de los empresarios en el conocimiento y manejo de temas para mejorar la productividad y competitividad
- La falta de un plan de mercadeo con alcance local, regional, nacional e internacional
- La falta de estrategias para innovar y posicionar los productos y servicios en el mercado.

Una cuarta parte de los empresarios no tomó ninguna medida correctiva cuando aparecieron los primeros síntomas.

2.2.3 Síntomas y acciones para evitar la liquidación de la empresa

Gráfica 35. Síntomas del no cumplimiento de las expectativas de la empresa



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

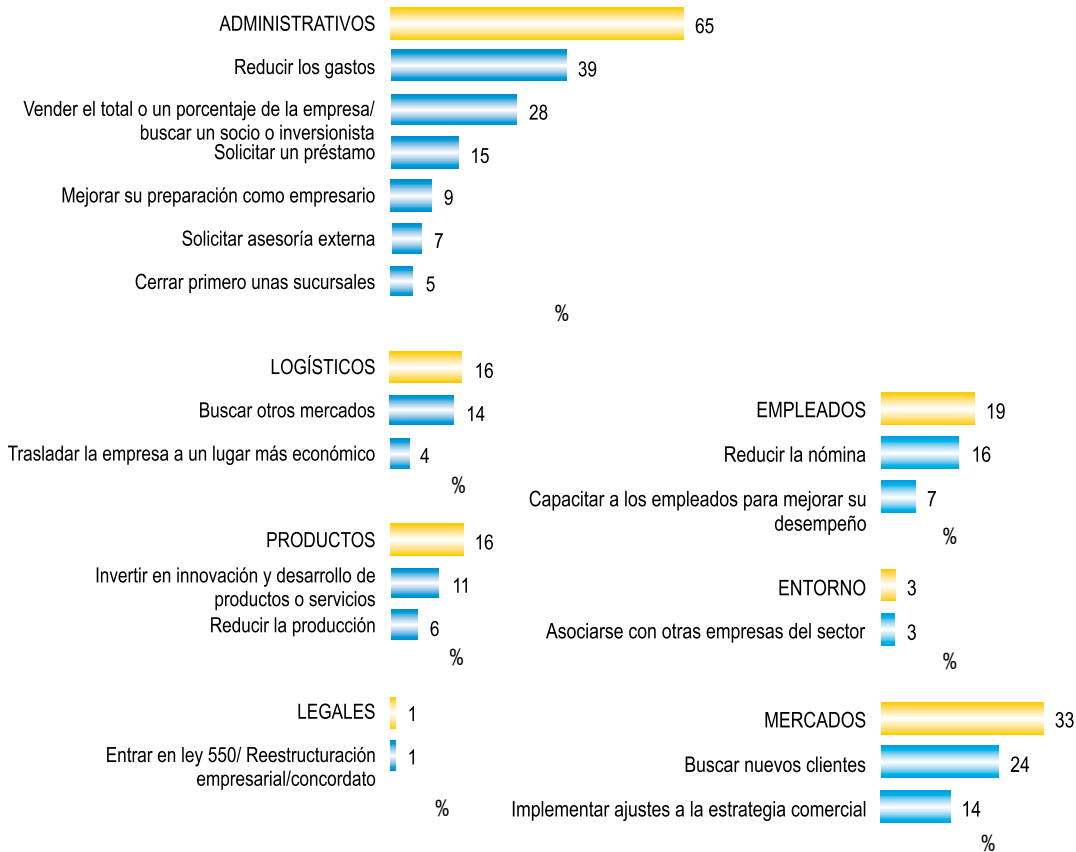
Los primeros síntomas que conducen al cierre y liquidación de las empresas se identificaron a nivel financiero y administrativo. En primer lugar, el incumplimiento de las utilidades esperadas, lo cual afecta negativamente el margen de ganancia, la disponibilidad de recursos para inversión y genera pérdidas.

Es importante señalar que los problemas financieros son el resultado de situaciones previas generadas por otros problemas como la baja demanda por los productos de la empresa, la competencia desleal, adicionalmente por

factores del entorno que afectan la estabilidad empresarial.

Los aspectos logísticos y de distribución fueron el segundo grupo de síntomas de crisis en la empresa, en particular la reducción de los clientes por razones asociadas a la falta de planes de mercadeo y promoción de los productos y servicios. La pérdida de clientes conduce al deterioro de los aspectos administrativos, financieros y de mercado, mientras la competencia se fortalece desplazando al producto o servicio e inevitablemente las ventas disminuyen.

Gráfica 36. Medidas tomadas para atacar los síntomas



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Una cuarta parte de los empresarios que liquidaron sus empresas, no tomó ninguna medida correctiva cuando aparecieron los primeros síntomas, sus expectativas frente al mejoramiento del negocio se proyectaron al alza y se mantuvo la confianza. A diferencia, la mayoría tomó medidas como reducir gastos y nómina, vender, solicitar un préstamo o buscar nuevos clientes y mercados.

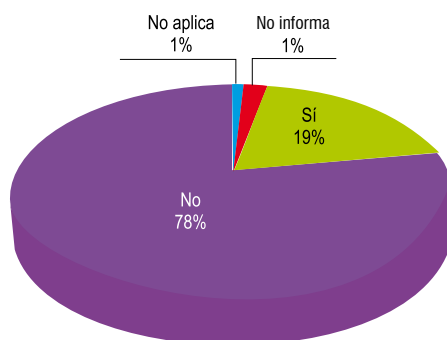
Los empresarios que tomaron medidas para salir de la crisis se enfocaron en:

- El aspecto administrativo – financiero: reducir gastos (incluye costos de nómina), vender parte de la empresa, conseguir nuevos inversionistas y endeudarse.
- En relación con el mercado y el producto: ampliar el número de clientes, buscar nuevos mercados, implementar ajustes en la estrategia comercial como utilizar nuevos canales de promoción, invertir en in-

novación y desarrollo de los productos o servicios de la empresa.

- En relación con el recurso humano, reducir la nómina, pero también en capacitación de los empleados para mejorar su desempeño.



Gráfica 37. Solicitud de asesoría para evitar el cierre de la empresa

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

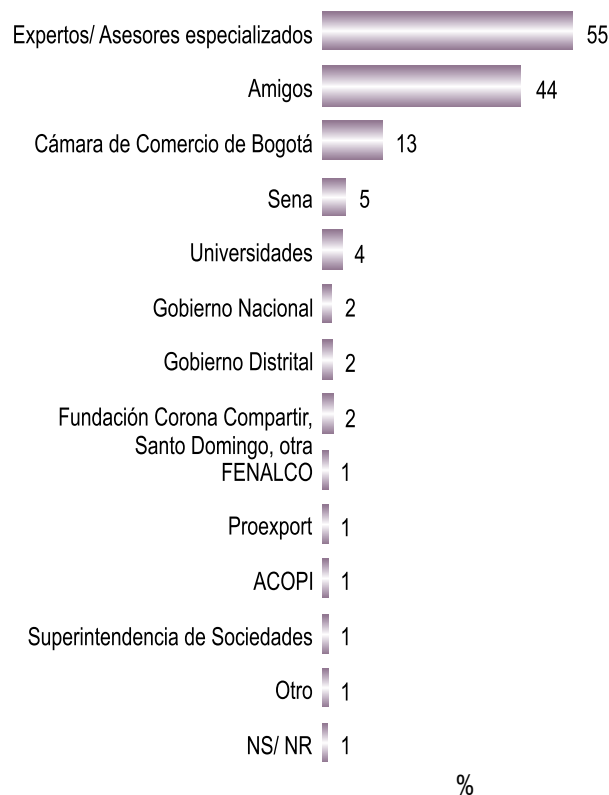
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La mayor parte de los empresarios en dificultades no utilizó servicios de asesoría empresarial, con el objetivo de recuperarse de la crisis y tomar las decisiones para continuar en el mercado. Al momento de crear la empresa el 30% de los empresarios buscó asesoría, sin embargo, este porcentaje se reduce al 19% cuando se trata de solicitar asesoría para evitar el cierre.

En muchos casos los empresarios no buscaron servicios de asesoría por cambios en su orientación profesional o porque no les interesó seguir en el negocio actual y tomaron la decisión de vender y/o cambiar de actividad económica. Este comportamiento corrobora la importancia de promover un mayor conocimiento y uso de los programas de apoyo empresarial existentes en la ciudad y fomentar la utilización por los empresarios.

Una vez la empresa se encuentra en crisis, la mayoría de los empresarios que busca asesoría acude, en primera instancia, a expertos y asesores especializados en temas empresariales y en segundo lugar, a la experiencia y orientación de los amigos.

La mayoría de los empresarios que cierran sus empresas no buscan asesoría

Gráfica 38. Tipo de asesoría utilizada

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los empresarios que utilizan servicios de asesoría institucional identifican a la Cámara de Comercio como la entidad más reconocida, también utilizan los servicios de entidades públicas, nacionales y distritales, universidades y gremios.



Gráfica 39. Servicios de asesoría utilizados

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Las empresas que enfrentan problemas para mantenerse en el mercado y que buscan orientación y asesoría lo hacen en temas contables, tributarios, financieros y legales. El empresario inicia su negocio, generalmente, desconociendo los procedimientos, normas técnicas y legales establecidas para el desarrollo de su actividad. En la etapa de funcionamiento, la falta de conocimiento y aplicación en estos temas se convierte en un costo adicional y en un factor que puede amenazar la sostenibilidad de la empresa.

La mayoría de los empresarios que cierran sus empresas no buscan asesoría al identificar que están en problemas, debido a que toman la decisión de vender no consideran necesario contratar o acudir a servicios de asesoría, porque están cansados o desilusionados con la actividad. Entre las razones de los empresarios para no buscar asesoría, también se encuentra la falta de conocimiento e información sobre a quién y dónde

acudir, al igual que la falta de recursos para acceder a estos servicios.

La principal causa para que los empresarios no acudan a los servicios de apoyo empresarial de la Cámara de Comercio es que no lo consideran necesario. Sin embargo, un importante porcentaje no solicitó asesoría de la Cámara de Comercio porque no sabía que la entidad prestaba este servicio.

El síntoma de crisis de mayor impacto para la estabilidad de las empresas es financiero. Sin embargo, es importante señalar que el incumplimiento en la meta de utilidades es resultado de la pérdida de clientes, bajas ventas y la competencia desleal en el mercado.

Gráfica 40. Razones para no buscar asesoría y evitar el cierre de la empresa

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

En síntesis, el síntoma más importante de crisis en la empresa se relaciona con problemas financieros y las medidas se orientan generalmente a evitar el cierre de las empresas, a reducir los gastos y costos, vender parte de los activos, buscar nuevos inversionistas y capital de inversión o acudir al endeudamiento. Así mismo, los empresarios buscan mejorar su posición en el mercado a través de nuevas estrategias de ventas e innovando sus productos y servicios.

Sin embargo, son pocos los empresarios que buscan servicios de asesoría para enfrentar los síntomas de crisis y superarla. Mientras, la principal fuente de asesoría son los consultores en temas empresariales.

Los empresarios le dan reconocimiento a la utilidad y oportunidad de los servicios empresariales de la Cámara de Comercio de Bogotá, frente a los servicios de las entidades públicas nacionales, distritales, universidades, gremios y fundaciones.

Gráfica 41. Razones para no buscar asesoría en la CCB para evitar el cierre de la empresa



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los principales aspectos críticos para cerrar la empresa fueron los financieros y administrativos.

2.2.4 Fase de liquidación de la empresa

Gráfica 42. Razones para cerrar la empresa



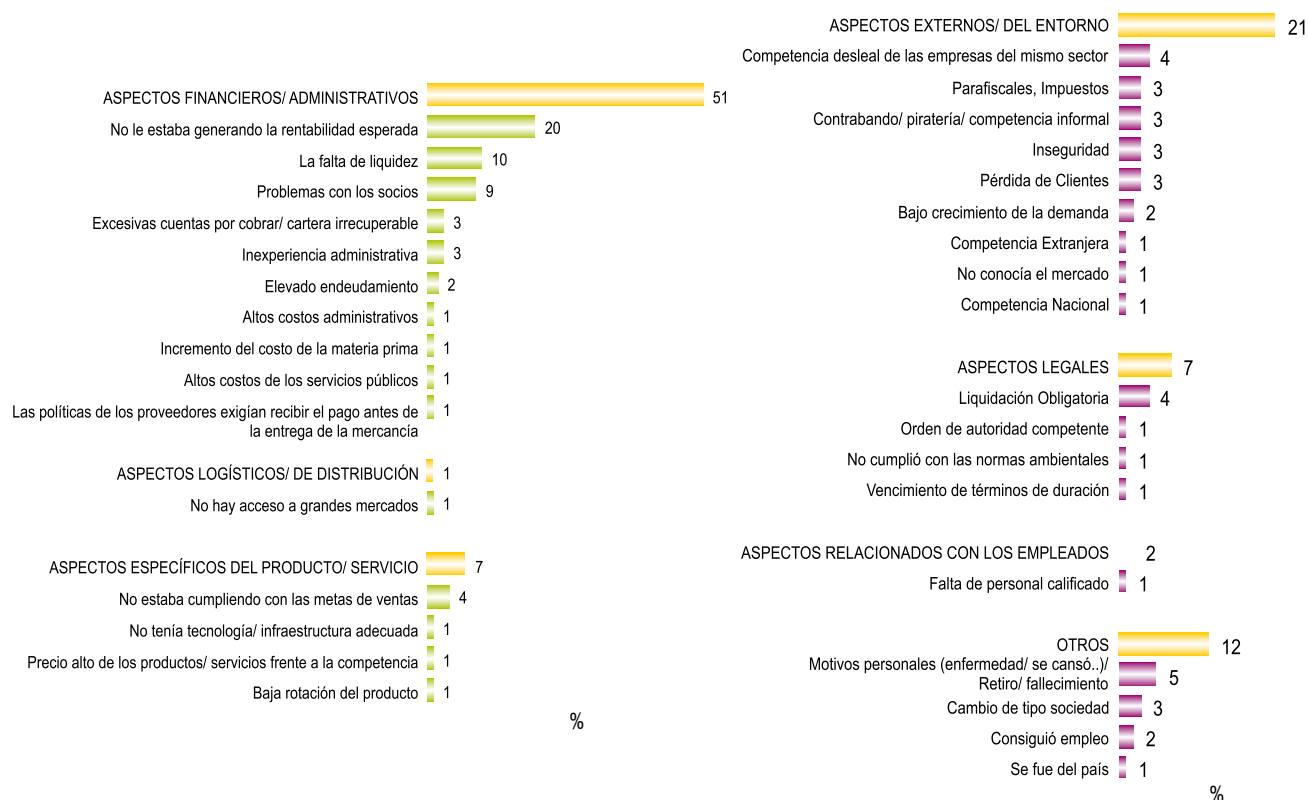
Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Cuando el empresario toma la decisión de liquidar la empresa la sustenta en tres razones, económicas, administrativas y de entorno:

- Entre las económicas se destacan: pocas ventas, baja demanda, baja rentabilidad y falta de liquidez.
- En las administrativas: inexperiencia en el manejo de la empresa y problemas con la administración del recurso humano.
- Las principales razones del entorno para liquidar la empresa son: competencia desleal, por informalidad y contrabando, impuestos e inseguridad.

Entre los factores de riesgo que pueden llevar a la liquidación de las empresas, se destacan la ausencia de un plan de negocio para crear la empresa; la falta de planeación estratégica para orientar la operación, funcionamiento y consolidación; el desconocimiento de los temas de gestión, administrativo y financiero; y la falta de un plan de mercadeo y ventas para identificar y fidelizar los clientes, conocer los proveedores y la competencia.

Gráfica 43. Razón principal para cerrar la empresa

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los principales aspectos críticos para cerrar la empresa fueron los financieros y administrativos, del entorno y los específicos del producto o servicio.

La mayoría de los empresarios afirma que las razones definitivas para cerrar la empresa por aspectos financieros y administrativos fueron:

- La empresa no generó la rentabilidad esperada.
- El empresario no encontró fuentes accesibles de liquidez en el mercado.
- En el caso de las sociedades, la empresa se cerró por problemas para llegar a acuerdos entre los socios.

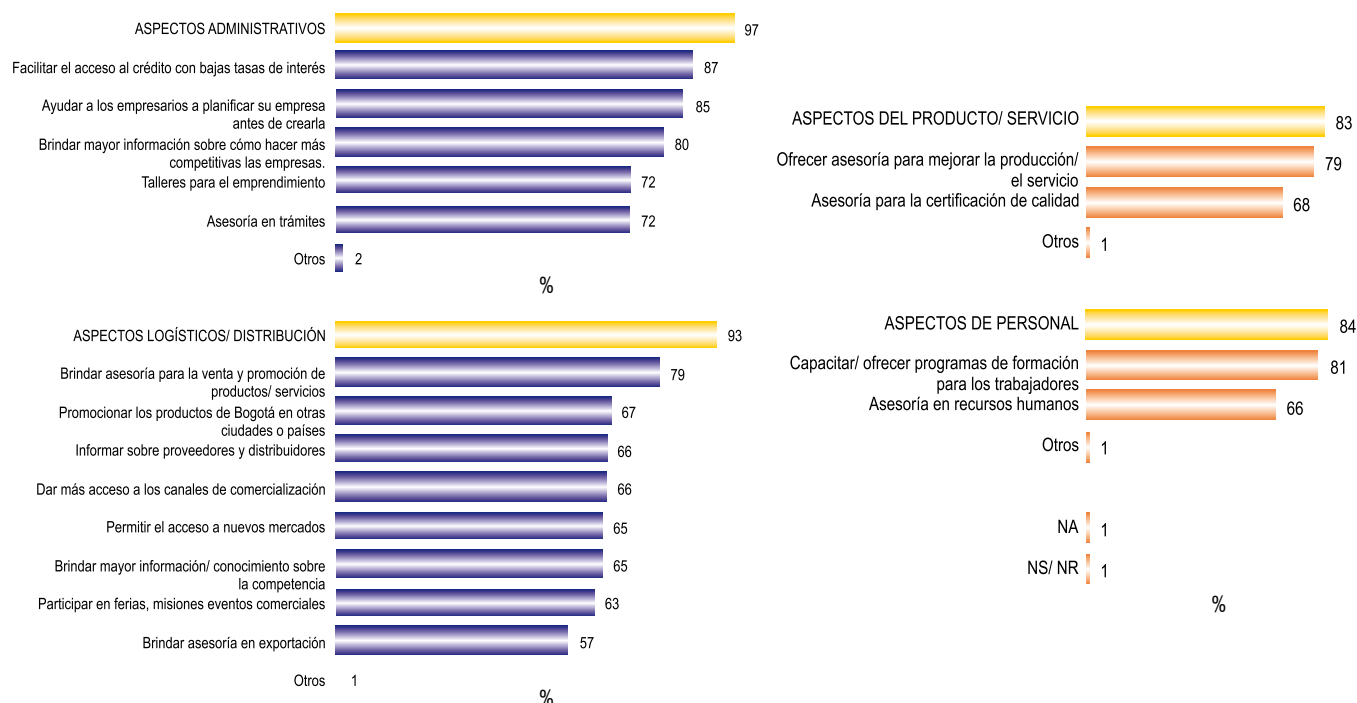
Las razones críticas del entorno, que motivaron el cierre de las empresas, fueron:

- La competencia desleal por las empresas del mismo sector, los costos de impuestos y pagos de parafiscales, el contrabando, la piratería y la competencia informal.

Las razones críticas en el producto o servicio fueron:

- El incumplimiento con la meta de ventas, factor relacionado con la calidad del producto
- La falta de una estrategia de innovación y desarrollo para mejorar el producto o servicio.

Los empresarios demandan una estrategia público-privada que permita ampliar y facilitar el acceso a servicios empresariales para reducir el número de las liquidaciones.

Gráfica 44. Acciones para evitar el cierre de las empresas

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

La capacitación y entrenamiento de emprendedores y empresarios es esencial para la sostenibilidad de las empresas.

Los resultados de la encuesta corroboran la conveniencia de promover entre quienes quieren crear una empresa y entre los que la crearon, la utilización de los servicios de asesoría y emprendimiento para reducir los factores de riesgo que están llevando a la liquidación de empresas en la ciudad.

La falta de liquidez es una de las razones que lleva a las empresas a su liquidación. Para reducir el riesgo, los empresarios consideran indispensable:

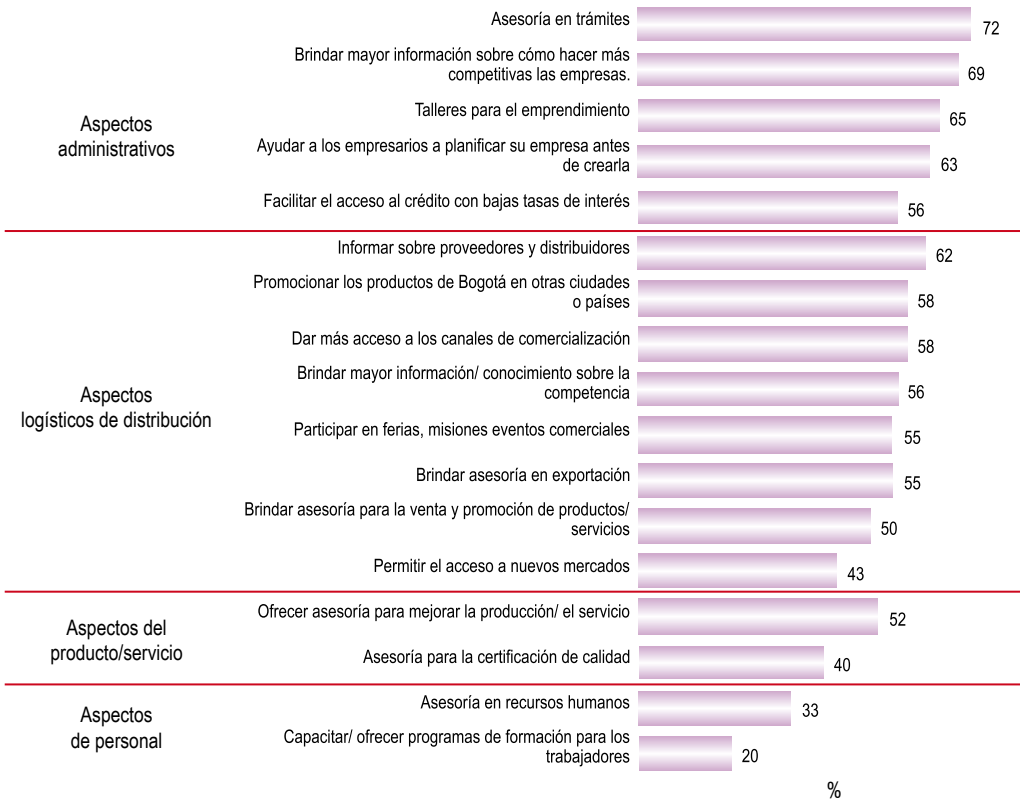
- En materia administrativa y financiera, facilitar el acceso al crédito con tasas de interés bajas, acceder a capital de trabajo para fortalecer el despegue de la empresa y garantizar el apalancamiento financiero en la etapa de funcionamiento.
- Los empresarios reconocen que tienen problemas en el aspecto administrativo y de gestión empresarial porque no cuentan con suficiente información, conocimiento y preparación. El sector empresarial

necesita de asistencia técnica para elaborar el plan de empresa y en planeación estratégica, orientados a mejorar la competitividad, la información y el conocimiento del mercado para aumentar las posibilidades de éxito.

- En la etapa de creación de la empresa, los empresarios sugieren talleres de capacitación para el emprendimiento y asesoría en trámites para constituir y formalizar la empresa.
- En materia logística, de mercadeo y distribución, recibir asesoría para ampliar el número de clientes en promoción de productos y servicios, apoyar la promoción de los productos en otros mercados, facilitar el acceso a nuevos canales de distribución, apoyar la participación de los empresarios en ferias y misiones y brindar asesoría en cómo exportar.

Finalmente, los empresarios califican como muy importante los programas de asesoría encaminados a mejorar la calidad de los productos o servicios y hacerlos más competitivos. Respecto al recurso humano, mejorar las competencias con programas de formación de trabajadores y asesoría para la administración.

Gráfica 45. Acciones de la CCB para evitar el cierre de las empresas



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los empresarios consideran importante la asesoría de la Cámara de Comercio en aspectos sensibles para la actividad empresarial, particularmente, en el aspecto administrativo al inicio de la empresa por medio de:

- El fortalecimiento de los programas de emprendimiento para el desarrollo del plan de negocio.
- La planeación de la empresa, la asesoría en trámites y la orientación para que los emprendedores accedan a recursos de crédito.

En el aspecto logístico y de distribución para ampliar mercados y aumentar el número de clientes con:

- Acceso a información sobre el mercado y la competencia.
- Promoción de sus productos y servicios en otras regiones del país y en el exterior.
- Asesoría para mejorar la competitividad.

Otros temas de interés para el empresario son la información y conocimiento sobre el proceso y los requisitos para obtener la certificación de calidad y en la administración y desarrollo del recurso humano.



Los empresarios consideran que la Cámara de Comercio es la entidad encargada de liderar temas estratégicos

para el fortalecimiento del sector empresarial en los siguientes aspectos:

Cuadro No 6. Necesidades de apoyo de los empresarios

Aspectos administrativos y financieros	Aspectos logísticos y de distribución	Aspectos del producto / servicio	Aspectos de personal
Asesoría en trámites empresariales para crear empresa y para liquidación de empresas	Facilitar la participación de los empresarios bogotanos en ferias, eventos comerciales y misiones.	Asesoría para mejorar la competitividad del bien o servicio.	Asesoría en administración y gestión del recurso humano.
Capacitación y orientación en emprendimiento	Asesoría y orientación para exportar	Asesoría para que las empresas obtengan la certificación de calidad.	Ofrecer programas de formación para los trabajadores.
Información y conocimiento sobre cómo hacer más competitivas las empresas	Asesoría y orientación para la promoción y venta de productos y servicios en Bogotá, en otras ciudades o países		
Acceso al crédito	Información y conocimiento sobre la competencia, proveedores y distribuidores		
	Facilitar el acceso a nuevos y novedosos canales de participación		

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los principales servicios que necesita el sector empresarial de la Cámara de Comercio son:

- Asesoría en trámites, en competitividad empresarial.
- Talleres para el desarrollo emprendedor.
- Asesoría para elaborar el plan de negocio.
- Facilitar el acceso al crédito con tasas de interés preferenciales.
- Información del mercado sobre clientes, proveedores.
- Facilitar el acceso a nuevos canales de distribución.

Los empresarios demandan del gobierno distrital asistencia en temas como la formulación de proyectos y planificación de las empresas antes de su creación, información sobre la competencia y condiciones del mercado, competitividad de sus productos y programas de capacitación para los trabajadores.

Por parte del gobierno nacional se espera la promoción de políticas y acciones para facilitar el crédito empresarial y permitir el acceso a nuevos mercados. En el caso de los gremios, los empresarios requieren apoyo

en recursos humanos para mejorar la forma de administración y para que ofrezcan programas de formación de los trabajadores.

La gestión del SENA es fundamental en servicios de formación y capacitación de los trabajadores, asesoría en recursos humanos, programas de emprendimiento e información y conocimiento para mejorar la competitividad del producto o servicio.



2.3 Problemas que encuentran los empresarios para realizar la liquidación de sus empresas

Gráfica 46. Obstáculos más difíciles de superar al liquidar la empresa



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

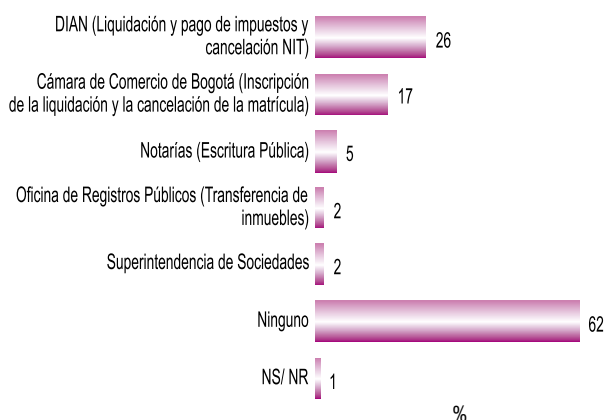
Una vez el empresario toma la decisión de cerrar la empresa, se debe realizar el proceso de liquidación en el caso de personas jurídicas o de cancelación para personas naturales. Este proceso concluye con el registro de la liquidación o la cancelación en la Cámara de Comercio. Según los empresarios, el proceso para liquidar una persona jurídica lleva cerca de 9 meses y una persona natural 3 meses.

Entre los obstáculos que hacen que la liquidación de las empresas sea un proceso prolongado están los asociados al entorno institucional y a la situación de la empresa, como son:

- Exceso de trámites ante instancias públicas de orden distrital y nacional como la DIAN y las entidades encargadas de los parafiscales, SENA e ICBF;
- Falta de información disponible para liquidar la empresa, pago de deudas a acreedores, socios y la liquidación de los empleados.

En opinión de los empresarios, los mayores obstáculos en el proceso de liquidación son: los trámites que se deben realizar ante la DIAN como el pago de impuestos y la cancelación del NIT; los trámites ante la Cámara de Comercio, principalmente, la inscripción de la liquidación y la cancelación de la matrícula; los trámites ante notarías para obtener la escritura pública de liquidación; en la Oficina de Registros Públicos, para la transferencia de inmuebles y en la Superintendencia de Sociedades, por autorizaciones y aprobaciones de documentos.

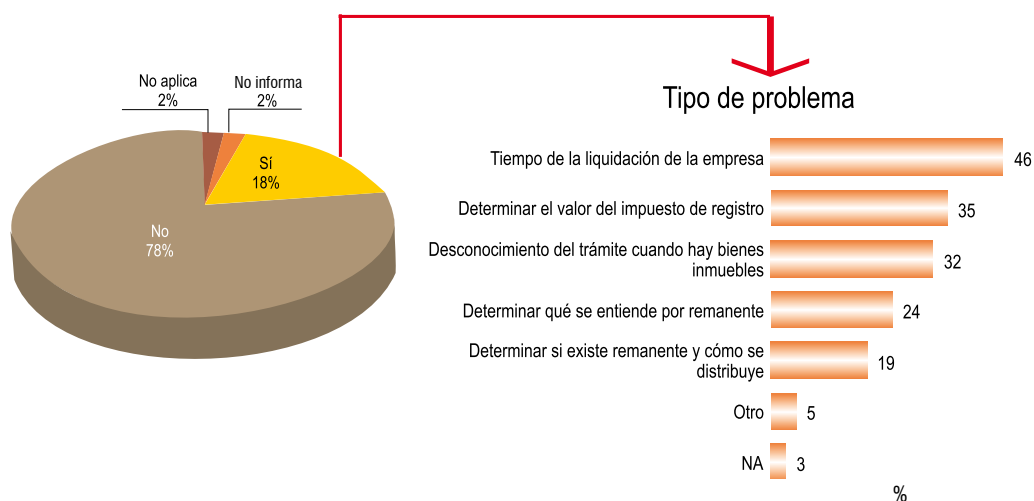
Gráfica 47. Obstáculos en trámites ante entidades públicas y privadas para liquidar la empresa



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.



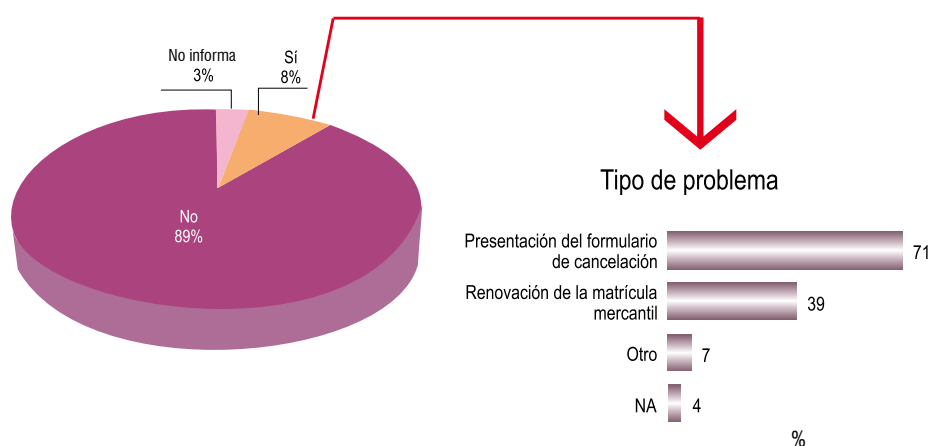
Gráfica 48. Problemas que tienen las personas jurídicas al presentar los documentos a la CCB

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

Los problemas que encuentran las empresas para registrar su liquidación o cancelación son diferentes si se trata de una persona jurídica o de una persona natural.

El 78% de las personas jurídicas no tuvo problemas al presentar los documentos para el registro de la liquidación. Solamente el 18% encontró problemas para la liquidación, los más relevantes fueron:

- Tiempo que requiere el proceso de liquidación.
- Proceso para determinar el valor del impuesto de registro.
- Falta de información sobre el trámite cuando se registran bienes inmuebles y sobre el remanente y su distribución.

Gráfica 49. Problemas que tienen las personas naturales al presentar los documentos a la CCB

Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

El 89% de las personas naturales no tuvo problemas al presentar los documentos para realizar la cancelación de la matrícula. Sólo el 8% encontró problemas para registrar su cancelación por errores u omisiones del formulario, el problema se supera una vez el formulario tiene la información correcta.

Las personas naturales deben estar a paz y salvo por concepto de registro de años anteriores. En muchos casos pasan varios años sin realizar la renovación de la matrícula, lo que se convierte en un costo adicional que impide terminar el proceso de cancelación.

Las recomendaciones de los empresarios para simplificar el proceso de liquidación son:

- Ampliar la información de los pasos y requisitos para la liquidación
- Centralizar la administración de la información y el pago de impuestos.
- Bajar las tarifas para la liquidación o cancelación, para reducir los costos del proceso.
- Centralizar y simplificar los trámites (DIAN, CCB y EPS).
- Elaborar una cartilla explicativa de los trámites.

Con la simplificación del proceso de liquidación los empresarios reducirán costos y podrán orientarse hacia la creación de nuevas empresas, con lo cual la ciudad se beneficiará con su experiencia e inversión.

Gráfica 50. Cómo facilitar el proceso de liquidación/cancelación de empresas



Fuente: Encuesta sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá - Centro Nacional de Consultoría. 2008. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.



3. Acciones de la CCB para apoyar a las empresas en Bogotá y la Región



Las empresas son el motor de desarrollo económico y social de las regiones y el mecanismo para facilitar el acceso de las personas a una mejor calidad de vida, generan empleo, realizan y atraen inversión, desarrollan y acumulan conocimiento y contribuyen al fortalecimiento del capital social y la riqueza colectiva. Sin embargo, muchas empresas se ven obligadas a suspender sus actividades con lo cual se afecta la capacidad de crecimiento, generación de empleo, ingresos y riqueza en la ciudad.

La Cámara de Comercio ofrece un portafolio integral de servicios que contribuye a la promoción de la actividad empresarial y del emprendimiento en Bogotá - Cundinamarca y al mejoramiento de la productividad y competitividad de las empresas, estos servicios están orientados a:

- Fomentar la cultura del emprendimiento.
- Facilitar a las empresas su incursión en los mercados local, nacional e internacional.
- Crear las condiciones mediante las cuales las unidades productivas accedan a las líneas de financiamiento para capital de trabajo y compra de activos.
- Proveer consultoría especializada en temas de innovación y calidad que permitan a las empresas adelantar procesos de transformación productiva.

Las acciones de la Cámara de Comercio de Bogotá buscan que las empresas de la región cuenten con las condiciones para ser económica y socialmente sostenibles, amplíen y diversifiquen sus negocios en los mercados internos e internacionales, y conserven su rol como generadoras de empleo y riqueza, contribuyendo así con la competitividad de la región.

Es necesario promover la creación, el crecimiento y la consolidación de más y mejores empresas y continuar con la formalización de actividades económicas que son fuente potencial de crecimiento y desarrollo. En esa dirección, hemos desarrollado un completo portafolio del cual destacamos los siguientes componentes: Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende; fortalecimiento del mercado interno; financiamiento a las empresas; promoción del comercio internacional; innovación para la transformación productiva, servicios de consultoría especializada, formación empresarial y formalización empresarial y laboral.

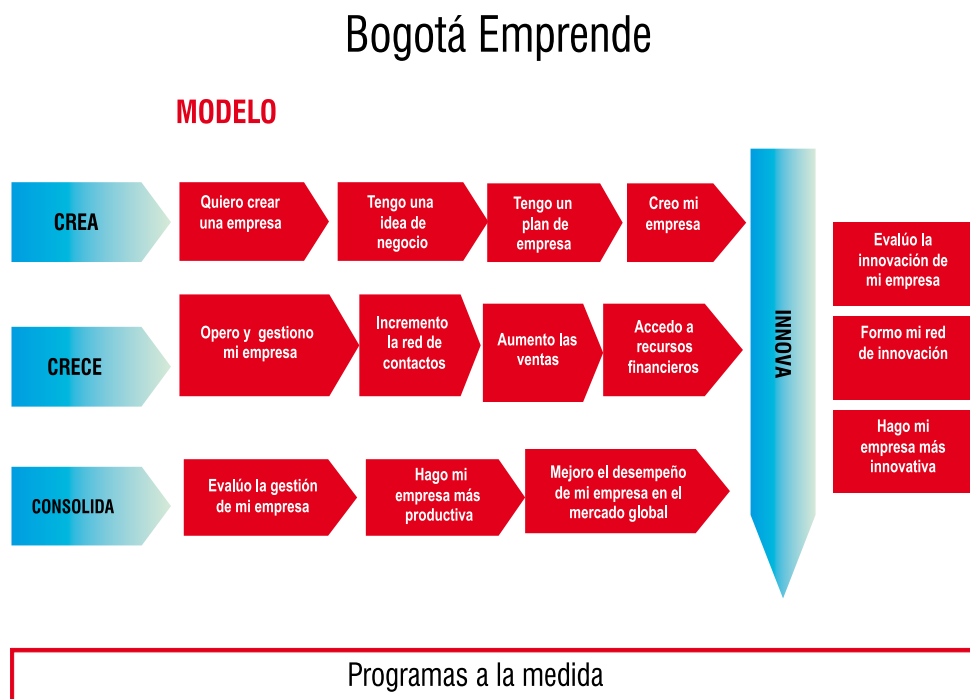
- **Fomento a la cultura del Emprendimiento en la Región**

La Cámara de Comercio de Bogotá promueve y amplía el acceso al emprendimiento como estrategia para elevar la productividad y aumentar el número de empresas que se crean en la ciudad en condiciones de formalidad. En el 2006, la Cámara de Comercio de Bogotá creó el Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende, en alianza con la Alcaldía Mayor de Bogotá, para democratizar el acceso al emprendimiento y promover la formalización y la innovación empresarial. En dos años de gestión el Centro de Emprendimiento ha prestado sus servicios a más de 630 mil personas de manera virtual y presencial y ha apoyado la creación de 4.976 empresas⁵.

Gracias a su novedoso modelo de aprendizaje, Bogotá Emprende se ha posicionado como una de las mejores prácticas de emprendimiento en Colombia y como referente para otras ciudades de América Latina. El Centro de Emprendimiento ha generado conocimiento y desarrollado nuevas metodologías de aprendizaje empresarial. Así mismo, ha implementado un modelo de servicio que facilita a los emprendedores y empresarios contar con múltiples formas de prestación de servicios presenciales, de asesoramiento individual, colectivo y en línea (www.bogotaemprende.com)

5. Entre el 2006 y el 2008, Bogotá Emprende atendió con sus servicios virtuales y presenciales a 630 mil emprendedores y empresarios de la ciudad, apoyó la creación de 4.976 nuevas empresas, facilitó contactos comerciales a 3.600 empresarios, quienes hicieron negocios por más de \$9.500 millones.

Gráfica 51. Servicios empresariales del Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende



Uno de los aspectos fundamentales en el proceso de creación de empresas es la formalización, lo que genera beneficios y mayores posibilidades de vincularse al mercado. Algunos de los servicios y productos que ofrece el Centro de Emprendimiento para apoyar la creación y la formalización empresarial son:

Cápsulas de conocimiento:

- Conoce las formas jurídicas para legalizar la empresa
- Dónde y cómo localizar tu empresa en Bogotá
- Conoce los aspectos tributarios
- Conoce las obligaciones parafiscales
- Conoce sobre seguridad social y contratación laboral
- Conoce los pasos para registrar tu empresa ante la Cámara de Comercio de Bogotá
- Conoce los trámites para registrar tu empresa ante otras entidades
- Cómo hacer contratos comerciales

Talleres:

Para profundizar y aplicar conocimientos y herramientas en un tema de alto impacto para el emprendimiento, la creación y consolidación de empresas.

Asesoramiento en los siguientes temas:

- Jurídico comercial
- Tributario
- Laboral
- Legal – Trámites

Contenidos físicos y virtuales:

Cartillas prácticas de: seguridad social, retención en la fuente, del IVA, de impuesto de renta, de aspectos laborales, de responsabilidades frente a los impuestos distritales y cómo contratar con el Estado

Programas a la medida:

Acompañamiento en las rutas de servicios a la medida, para grupos de personas en situación de vulnerabilidad que tienen una idea de negocio o un negocio informal, y quieren concretar y desarrollar su iniciativa empresarial en el marco de la formalidad.

Servicios para crear empresa

La Cámara de Comercio de Bogotá lo orienta en el proceso de creación de su empresa y le facilita hacer todos

los trámites para constituirla legalmente, para ello, el emprendedor puede acceder a los servicios de la CCB disponibles en la página www.ccb.org.co o directamente solicitar asesoría en las Sedes de la Cámara de Comercio en Bogotá, donde tiene a su disposición los siguientes servicios:

- Consulte la actividad económica (Código CIIU).
- Conozca los tipos de sociedades existentes.
- Consulte si el nombre de su empresa ya existe (homonimia nacional).
- Obtenga los formularios necesarios para adelantar sus trámites ante la Cámara de Comercio de Bogotá
- Acceda a nuestros Servicios en Línea (renovaciones, transacciones, consultas en línea).
- Conozca en qué consiste el Registro Entidades sin Ánimo de Lucro.
- Acceda al sistema de consulta Vademécum de los Registros Públicos.

Si usted ya tiene clara su idea de negocio y requiere conocer los trámites para la formalización de su empresa, puede ingresar al nuevo Portal Nacional de Creación de Empresas. (www.crearempresa.com.co). En este portal podrá realizar todos los trámites para crear la empresa y constituirla on-line a través de tres pasos: Consulta, Diligenciamiento y Formalización.

• Fortalecimiento del mercado interno

Ampliar las posibilidades de negocios en el mercado interno adquiere especial importancia para las empresas de Bogotá y Cundinamarca y se convierte en una oportunidad de crecimiento para las empresas exportadoras. La Cámara de Comercio de Bogotá ha desarrollado productos y servicios que facilitan a los empresarios hacer negocios en el mercado de Bogotá, en los municipios de la región y en otras ciudades y departamentos de Colombia.

Misiones Comerciales

Las misiones comerciales le permiten a un grupo de empresarios de Bogotá y la Región, de un mismo sector o de varios sectores económicos, incursionar y conocer mercados alternos al de Bogotá, brindando la oportunidad de viajar durante dos o tres días a las principales ciudades del país para que cumplan con una serie de citas de negocios gestionadas por la Cámara de Comercio con la intención de que las empresas amplíen su portafolio de clientes.

Este programa cuenta con el soporte de un Ejecutivo Comercial para el desarrollo de las agendas de negocios visitando y contactando compradores identificados conjuntamente con el empresario y las Cámaras de Comercio, según el producto o servicio, su canal de distribución, su interés en la región y la necesidad de los compradores.

Entre los beneficios de las misiones comerciales están: oportunidad de conocer y contactar nuevos compradores de productos en la región a bajos costos; acompañamiento comercial de las Cámaras de Comercio nacionales; conocimiento de primera mano del mercado regional y el fortalecimiento del esquema regional de la empresa.

Ruedas de negocios nacionales

El programa tiene como objetivo dar a conocer a las micro, pequeñas y medianas empresas productoras de bienes y de servicios de Bogotá y la región, las oportunidades comerciales locales y nacionales que genera la Cámara de Comercio de Bogotá a través de espacios de contacto a compradores locales, regionales y nacionales interesados en ampliar su portafolio de proveedores y empresas de gran tamaño manufactureras o de servicios.

Los beneficios para el empresario que accede a este servicio son: posibilidad de conocer y contactar nuevos compradores; aval de la Cámara de Comercio de Bogotá en la presentación de las Mipymes frente al potencial comprador e identificación previa de las necesidades del comprador.

• Financiamiento a las empresas

Uno de los principales cuellos de botella para que las empresas crezcan es el acceso a recursos de crédito, así como a otras fuentes de financiamiento empresarial. En consecuencia el financiamiento se ha convertido en una de las principales preocupaciones de las entidades del gobierno, de los propios bancos y de organizaciones privadas como la Cámara de Comercio de Bogotá. La CCB ha establecido alianzas con los gobiernos nacional y distrital para promover los programas de Banca de Oportunidades y próximamente de Banca Capital.

Programa de Soluciones Financieras

El programa de Soluciones Financieras de la CCB prepara a los empresarios para que tengan mayores posibilidades de acceso a crédito, a oportunidades de inversión

y alternativas de financiamiento, para mejorar su competitividad y productividad.

Desde sus inicios, hace cinco años, el programa ha contribuido a movilizar más de \$170.000 millones a través de las denominadas Ruedas de Soluciones Financieras. Así mismo, ha beneficiado a más de 1100 empresas con un otorgamiento de préstamos por parte de las entidades financieras que asciende a \$32.000 millones a través de la línea de crédito de la CCB con el Fondo Nacional de Garantías.

Entre los beneficios del programa están: información actualizada y permanente sobre alternativas de financiación y requisitos mínimos para tener acceso a ellas, y contactos con intermediarios financieros, inversionistas y otras alternativas de consecución de recursos.

- **Promoción del comercio internacional**

En un contexto en el que la dinámica del comercio internacional de bienes y servicios se ha visto afectada tanto en los países desarrollados como emergentes, especialmente en los *commodities* o bienes primarios, es cuando cobran mayor relevancia las estrategias para promover la internacionalización de las empresas de la región Bogotá - Cundinamarca, tendientes a ampliar y diversificar los mercados hacia los que estas pueden exportar. La CCB para promover y apoyar la internacionalización de las empresas e incrementar las exportaciones de la Región ofrece los siguientes servicios a los empresarios de la ciudad y la Región:

Centro Internacional de Negocios

El Centro Internacional de Negocios (CIN) ofrece los servicios de apoyo empresarial y asesoría personalizada para que los empresarios de Bogotá y Cundinamarca accedan exitosamente al mercado internacional, participen en los eventos de comercio más importantes y establezcan contacto comercial con diferentes organizaciones del mundo.

Entre los objetivos del CIN están: preparar a las empresas para competir en el mercado mundial; posicionar los productos y servicios de las empresas de Bogotá y su Región a través de estrategias de promoción y divulgación; aportar nuevos modelos que faciliten a las empresas la internacionalización; promover el intercambio comercial con otros países e incrementar el nivel de exportaciones e importaciones.

Para el año 2010, esperamos convertirnos en modelo de gestión nacional para las empresas que desean incursionar y competir en el mercado internacional. Si desea hacer parte del grupo de empresarios que acceden a los servicios del CIN acérquese al centro de atención ubicado en Corferías Carrera 37 No. 24-67.

Coalición Regional de Servicios

La Coalición Regional de Servicios (CRS), es una instancia de convergencia institucional que facilita la concertación público-privada para promover el desarrollo de las actividades de servicios de exportación de la región y contar con un marco de políticas públicas para mejorar el entorno económico, la infraestructura, el recurso humano y la institucionalidad de la ciudad y la Región. La CRS se creó en junio del 2007, en alianza entre la Cámara de Comercio de Bogotá y los gobiernos nacional, departamental y distrital, los gremios, universidades, asociaciones de profesionales y empresarios del sector servicios.

La CRS se ha propuesto posicionar a Bogotá y la Región como plataforma atractiva para actividades de servicios y en una primera etapa promover las exportaciones y la inversión en 7 actividades: Informática y telecomunicaciones, industrias creativas, logística y servicios asociados, servicios profesionales, turismo, salud de alta complejidad y construcción y obras públicas.

En el desarrollo del plan estratégico de la CRS se han fijado los siguientes objetivos: apoyar a los gremios y asociaciones del sector servicios; promover las exportaciones de actividades de servicios y la inversión en la región; defender los intereses del sector en las negociaciones internacionales y en los tratados de libre comercio e identificar y gestionar proyectos de impacto para el sector de los servicios en Bogotá y Cundinamarca, ya sean para el sector o a nivel transversal.

- **Innovación para la transformación productiva**

Bogotá Innova

Con el objetivo de apoyar la incorporación de la innovación en las empresas de la Región, la Cámara de Comercio de Bogotá, pone a disposición del sector empresarial el programa "Bogotá Innova". A través de este mecanismo, se busca fortalecer sectores estratégicos para la economía como lo son: industrias culturales, salud, turismo de negocios, diseño y software. Bogotá Innova

ha definido cuatro estrategias para apoyar a los empresarios en la incorporación de la innovación:

- Promoción de la cultura de la innovación en la gestión empresarial.
- Estructurar y desarrollar mecanismos para la implementación del diseño y la incorporación y uso de las TIC's.
- Promover proyectos empresariales para la incorporación de la innovación en los sectores.
- Desarrollo de programas de apoyo a los sectores estratégicos

Modelo Empresarial de Gestión Agroindustrial -MEGA

El MEGA como Modelo Empresarial de Gestión Agroindustrial es la estrategia de desarrollo económico para la región Bogotá- Cundinamarca, cuyo objetivo es fortalecer y diversificar la capacidad productiva y exportable de sus productos agrícolas y agroindustriales.

Para acercar nuestros servicios a los empresarios agrícolas y agroindustriales, el MEGA ha llegado con 2 nuevas sedes en las provincias de Sumapaz y Sabana Centro para atender desde allí a los municipios en la zona de influencia del MEGA en Cundinamarca.

El MEGA apoya los productos de la Región priorizados de las siguientes cadenas: hortalizas; hierbas aromáticas, medicinales y condimentarias; follajes; tubérculos; productos procesados; frutas y derivados lácteos.

- **Consultoría especializada de la Cámara de Comercio**

El servicio de consultoría especializada de la Cámara de Comercio de Bogotá tiene el propósito de mejorar la gestión de las empresas para que puedan enfrentar los retos y exigencias del mundo globalizado. El servicio consiste en la transferencia de conocimiento aplicado a las empresas a través de especialistas en temas de gestión, para brindar soluciones a sus necesidades de mejoramiento.

La CCB le apoya hasta con el 50% del valor de la consultoría con un tope de \$4.000.000 y realiza seguimiento técnico a sus proyectos. Las áreas de consultoría que ofrecemos son: implementación y certificación de sistemas de gestión, empresas de familia, gestión comercial y de mercadeo.

- **Programa Tutor**

Tutor es la metodología de autogestión - aprendizaje, personalizada, a través de la cual la Cámara de Comercio de Bogotá promueve la productividad y competitividad de las empresas.

El propósito es ayudar a las empresas a obtener mejores resultados para sus negocios mediante el acompañamiento de un tutor (consultor) y la aplicación de nuevas técnicas y herramientas gerenciales. Mediante Tutor, las empresas obtienen una sólida planeación y gestión de los procesos que les permite lograr los siguientes beneficios:

- Identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Incrementar las ventas.
- Mejorar la productividad.
- Desarrollar productos de mayor calidad.
- Mejorar la rentabilidad del negocio.

Entre las modalidades del programa orientadas al fortalecimiento de su empresa están los Tutor de: Planeación y Gestión Estratégica, Gestión Financiera, Mercado y Ventas y Gestión Internacional.

- **Formación empresarial**

La Cámara de Comercio de Bogotá ofrece soluciones integrales de capacitación diseñadas en función de las necesidades y características de cada compañía. Este programa tiene el propósito de fortalecer la gestión organizacional a partir de acciones específicas como: formación de formadores, formación virtual, formación personalizada y escuela de formación empresarial.

Entre los beneficios del programa para las empresas están: el trabajo sobre necesidades específicas; compartir con grupos homogéneos; poseer un objetivo claramente definido y acordado con la empresa; la posibilidad de ser evaluado a través de reportes (académicos, de asistencia y participación); acceder a toda la organización a través de programas integrales y trabajar a partir de un lenguaje organizacional.

Para la Cámara de Comercio de Bogotá, es fundamental dar una orientación a la formación empresarial, por ello, nuestros programas ofrecen tres énfasis fundamentales:

actualidad, tendencias y desarrollo de competencias, ejes que propenden por el desarrollo de los empresarios de nuestra región.

- **Formalización empresarial y laboral**

La informalidad empresarial es uno de los grandes obstáculos para mejorar la productividad de la economía, la supervivencia de las empresas y la calidad de vida de los trabajadores. La informalidad empresarial dificulta el acceso al crédito, genera riesgo de penalización por el incumplimiento de la ley, limita el acceso a servicios de apoyo públicos y privados, reduce la productividad tanto de la empresa como de los empleados, limita las posibilidades de ampliar su mercado interno y de competir en los mercados externos, incrementa los costos de las contingencias laborales, estimula el incumplimiento de las normas legales, utiliza capital de trabajo y recurso humano limitado, y es fuente de evasión fiscal, entre otros aspectos. En la práctica, la informalidad empresarial debilita el crecimiento y sostenibilidad de las empresas y configura un entorno de prácticas que distorsionan la competencia.

Con el propósito de consolidar un entorno atractivo al desarrollo de la actividad productiva y con condiciones

para el crecimiento sostenible de las empresas y de la economía, la Cámara de Comercio de Bogotá en alianza con el gobierno nacional y distrital, los gremios y los empresarios, promueve la estrategia de formalización empresarial y laboral en Bogotá. La experiencia internacional corrobora que la formalización empresarial y laboral debe ser una prioridad de las políticas y acciones públicas y privadas, para darle sostenibilidad a las empresas que ingresan a la formalidad.

Las acciones para llevar a cabo esta iniciativa incluyen mejorar la información sobre la magnitud y características de la formalidad y de la informalidad empresarial, con la realización de censos empresariales en las localidades de Bogotá, el fomento a la cultura de la formalidad en la ciudadanía, la simplificación de trámites para la creación y operación de las empresas, la adopción de un régimen simplificado único para el pago de impuestos distritales que beneficie a los empresarios y el control de las autoridades sobre el cumplimiento de las normas de operación de los negocios.

Los servicios de la Cámara de Comercio de Bogotá se encuentran disponibles para consulta del emprendedor y empresario en la página institucional www.ccb.org.co

